

DELEN

PRIVATE BANK



JAARVERSLAG 2017



Inhoud

Delen Private Bank

4	Voorwoord
6	Kerncijfers en vooruitzichten
8	Marktoverzicht 2017
14	Interview directie - "We hebben vertrouwen in 2018, na de mooie resultaten van 2017"
20	Onze beleggingsfilosofie
22	Cadelam
28	Digitalisering
30	Estate Planning - "Een duurzame aanpak loont"
32	Marketing
34	Kantoor Gent
36	Delen Luxemburg
38	Partnerships - onze passie voor golf en Belgische kunst
40	Juridische analyse - hervormingen troef
44	Risico
46	Discretionair beheer voor institutionele klanten

Een persoonlijk venster op Delen Private Bank

Geachte heer, geachte mevrouw,

Voor u ligt een gloednieuw exemplaar van het jaarverslag voor 2017. Directie en medewerkers geven u via deze weg een persoonlijke inkijk in hun departement. Zo krijgt u een impressie van wat er beweegt binnen de bank, uit eerste hand.

2017 was een intens jaar. Onze klanten konden de vruchten plukken van enthousiaste beurzen. De aankondiging van nieuwe regels, zoals de effectentaks, MiFID II en de hervorming van het erfrecht, zorgde soms voor vragen. Maar met de kennis en expertise die we in dit huis hebben, slaagden we erin valkuilen en mogelijke kansen te identificeren.

De groei van Delen Private Bank zelf bracht in 2017 een dynamiek op gang van nieuwe klanten, medewerkers en kantoren. Onze basisfilosofie slaat duidelijk aan: vermogensbeheer met gezond verstand, waarin de persoonlijke en duurzame relatie met onze klanten, medewerkers, aandeelhouders en partners centraal staat. Enkele directieleden blikken terug op het jaar op pagina 14.

Ondertussen werkt Delen Private Bank ononderbroken verder om haar klanten ook in de toekomst met de beste zorgen te omringen. Daartoe kiest ze resoluut voor twee pistes: een persoonlijke aanpak (gericht op de wensen van onze klanten) en digitalisering (voor een efficiënte service). Beiden zijn essentieel om onze klanten een uitstekende service te bieden. Daarnaast werken we ook verder aan een gestroomlijnde en solide groepsstructuur, waarin alle onderdelen het best tot hun recht komen.

De eerste beursmaanden van 2018 waren bontgekleurd: soms euforisch en hoopvol, dan weer zenuwachtig en afwachtend. In zulke tijden tonen behoedzaamheid en gezond verstand zich van hun krachtigste kant. We kijken uit naar een boeiend jaar, en een vruchtbare samenwerking met onze klanten, medewerkers en partners.

Ik wens u veel leesplezier.

Jacques Delen
Voorzitter van de raad van bestuur



Jacques Delen

Kerncijfers
en vooruitzichten

Delen Private Bank

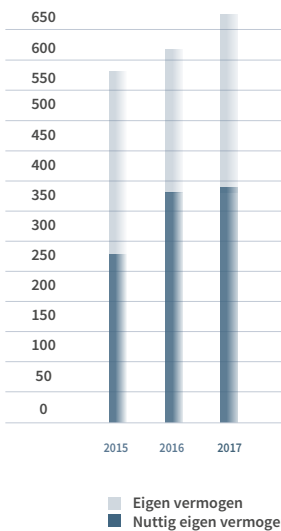
Een evenwichtige groei
in alle omstandigheden

Kerncijfers

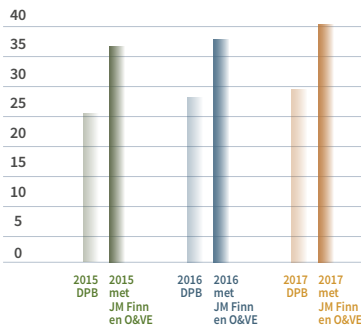
De Groep Delen ging in 2017 verder op haar elan van evenwichtige groei.

Met haar focus op vermogensbeheer en Estate Planning, zowel voor particuliere als institutionele klanten, is de groep uitgegroeid tot een gevestigde waarde in België, Luxemburg en Zwitserland (Delen Private Bank NV), Nederland (Oyens & Van Eeghen NV) en het Verenigd Koninkrijk (JM Finn & Co Ltd). Tegen eind 2017 beheerde zij een totaal vermogen van 40,5 miljard euro.

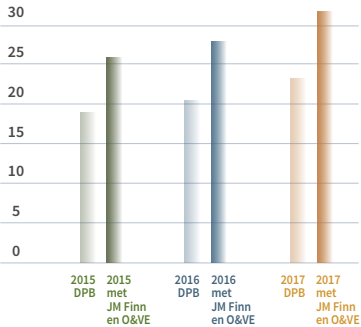
Eigen vermogen (€ mio)



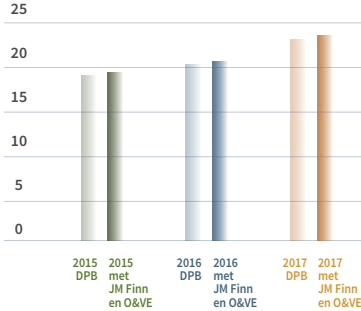
Toevertrouwde kapitalen (€ mia)



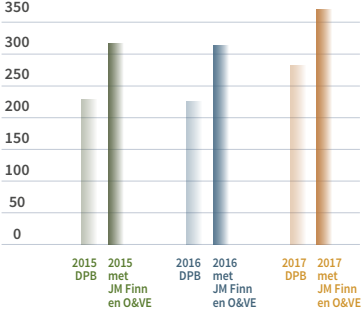
Waarvan kapitalen in beheer (€ mia)



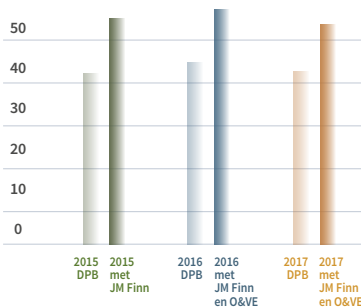
Waarvan groep Delen beveks (€ mia)



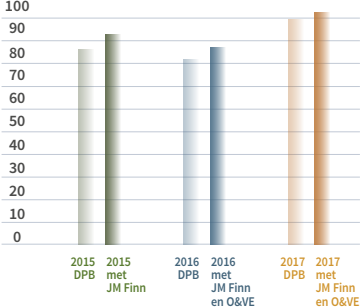
Bruto exploitatie-opbrengsten (€ mio)



Cost-income ratio (%)



Nettowinst (deel van de groep) (€ mio)



Vooruitzichten 2018

Delen Private Bank houdt vast aan haar evenwichtige beleggingsfilosofie. Ze is ervan overtuigd dat deze aanpak het verschil maakt op lange termijn. Delen Private Bank (België, Luxemburg en Zwitserland), JM Finn (Verenigd Koninkrijk) en Oyens & Van Eeghen (Nederland) zetten zich verder in om nieuwe kapitalen aan te trekken, met name in regio's waar de naambekendheid in de lift zit.

Dankzij de gunstige conjunctuur-vooruitzichten gaat Delen Private Bank 2018 in met een gezonde dosis voorzichtig optimisme. Niettemin nopen de waarderingniveaus van

aandelen tot enige voorzichtigheid, want de markten reageren zenuwachtig op rente-evoluties en geopolitieke spanningen. Delen Private Bank streeft ernaar de nieuwe marktomstandigheden optimaal te benutten, door de evoluties op de voet op te volgen en zo het vermogen van haar klanten op lange termijn te beschermen en te laten groeien.

Naast de succesvolle uitvoering van de strategische initiatieven ter versterking van het JM Finn-model en de verdere integratie van Oyens & Van Eeghen binnen de groep, evalueert de Groep Delen ook externe groeiopportuniteiten. De groep is ervan overtuigd dat

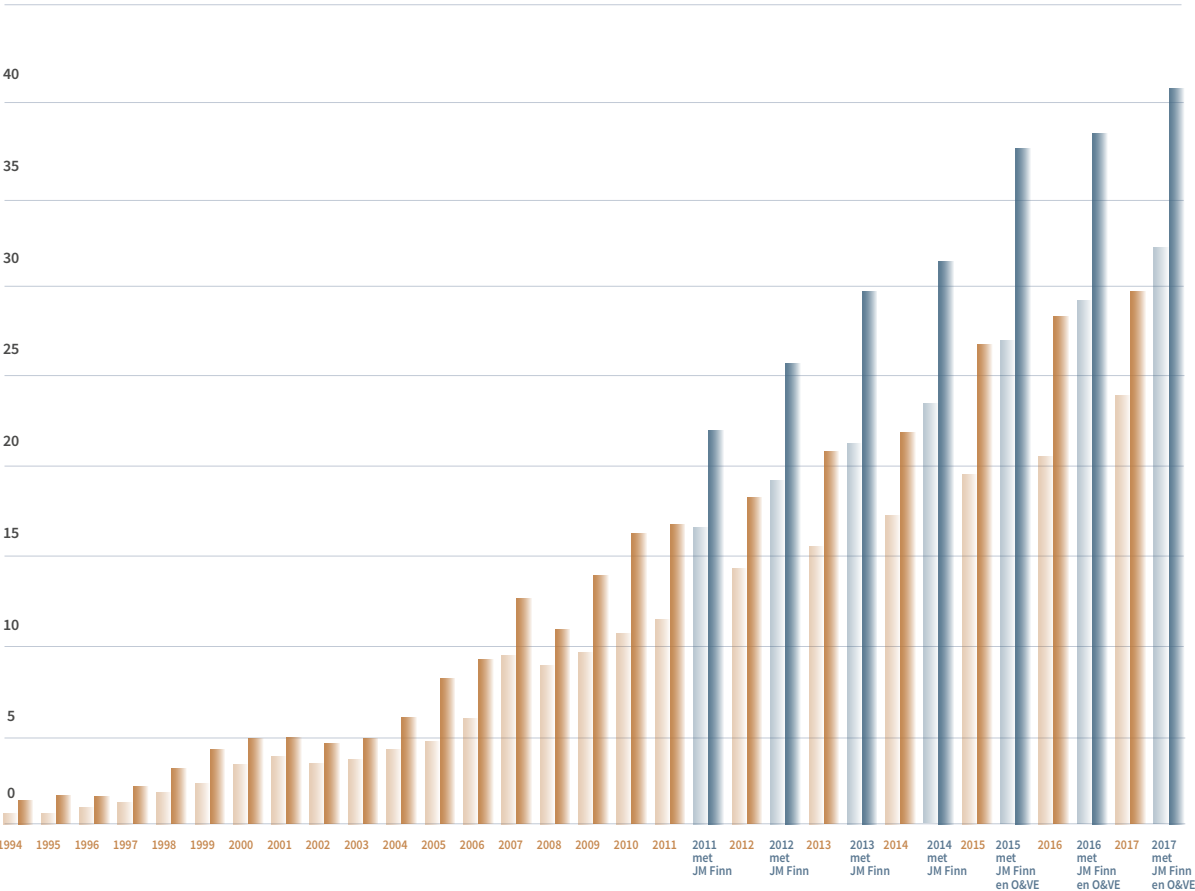
”

Het bewezen business model van Delen Private Bank is ook toepasbaar op andere markten.

haar business model, dat zich in België aan een standvastig ritme ontwikkelt, ook toepasbaar is op andere markten waar de groep aanwezig is.



Mia €





Overzicht markten 2017

Delen Private Bank

2017: een ideaal scenario zoals in 'Goudlokje'

In 2017 waren de economische omstandigheden ronduit ideaal. Het deed denken aan het sprookje 'Goudlokje', waar het meisje in het huis van de beren het bord pap kiest dat niet te warm en niet te koud is, de stoel die niet te hoog en niet te laag is, en het bed dat niet te hard en niet te zacht is. Alles is precies zoals het moet zijn. Zo ook het scenario in 2017, waar de economie wereldwijd opleefde, ondersteund door een groei van de internationale handel, consumptie, werkgelegenheid en investeringen.

De economie groeide dus, maar zonder oververhit te raken: de inflatie bleef hardnekkig laag, evenals de langetermijnrente. Op korte termijn voerden de centrale banken in Europa en Japan nog steeds een soepel beleid. In de Verenigde Staten bleef de monetaire verstrakking heel bescheiden, ook al stond de economie daar al het verst in de herstelcyclus.

De verrassing kwam van de zwakke Amerikaanse dollar. Waar sommigen in 2016 nog een terugkeer naar pariteit tussen euro en dollar verwachtten, daalde de dollar in 2017 tot 1,20 euro, een daling van 14%. De reden? Een zekere ontgoocheling over de magere balans na het eerste presidentsjaar van Donald Trump, maar vooral heel positief nieuws uit Europese hoek. Daarnaast luidden de nederlaag van de populistische beweging in Nederland, de verkiezingsoverwinning van Macron op Le Pen in Frankrijk en de terugkeer van de grote coalitie van Merkel in Duitsland een nieuw tijdperk van politieke stabiliteit in Europa in, terwijl het populisme aan kracht inboette.

Positief politiek nieuws dus, dat zich vertaalde in een economische opleving op alle niveaus, o.a. consumptie, investeringen, export en bedrijfsresultaten.

Deze uitstekende macro-economische context was goed nieuws voor de aandelenmarkten, al was er van euforie geen sprake. Omgerekend in euro stegen de beurzen wereldwijd 5,4% en 6,5% in de eurozone, terwijl de rentevoeten stabiel bleven.

De politiek verscheen weer op het toneel

In 2016 nam de invloed van de politiek op de markten sterk toe. In 2017 was de toekomst van de Europese integratie de grootste uitdaging, in een context van toenemend populisme en separatisme. De nederlaag van de populistische partijen in Nederland en Frankrijk, de verkiezing van Emmanuel Macron en de voortzetting van de grote alliantie in Duitsland zorgden voor een golf van optimisme in Europa, wat al tot uiting kwam in de groeicijfers die voortdurend opwaarts bijgesteld werden. De pogingen tot onafhankelijkheid van Catalonië werden uiteindelijk beteugeld en de constitutionele orde gehandhaafd. Op het vlak van grote hervormingen slaagde Emmanuel Macron erin zonder al te veel sociale onrust de arbeidswet te hervormen (wat geen van zijn voorgangers gelukt was), terwijl Donald Trump zich politiek vastliep en zijn hervorming van de ziekteverzekering ('Obamacare') niet tot een goed einde kon brengen. Gelukkig slaagde hij er evenmin in om het extreem protectionistische beleid dat hij had aangekondigd door te voeren. Op het einde

van het jaar sleepte hij wel een belastinghervorming uit de wacht die de resultaten van de ondernemingen op termijn een boost (van ongeveer + 10%) zal geven.

In het Verenigd Koninkrijk zag Theresa May haar invloed afkalven na het verlies van haar absolute meerderheid tijdens de vervroegde verkiezingen van juni. Door deze zwakke politieke positie verliepen de brexit-onderhandelingen chaotisch. De Britse economie leed er al onder, al had dit geen weerslag op de rest van Europa.

Afgezien van de brexit leek West-Europa de opmars van het populisme een halt te hebben toegeroepen. In Oost-Europa was de situatie echter niet eenvoudig. In Polen kreeg de nationalistische en uitermate eurosceptische PiS-partij steun van ruim een derde van de bevolking. Recente politieke beslissingen gingen vaak in tegen het Europese beleid, wat de Europese Commissie ertoe aanzette sancties te nemen ten aanzien van het land. Sommige waarnemers achten een Polexit mogelijk.

”

In 2017 waren de economische omstandigheden ronduit ideaal.

”

In Europa zal 2018 gedomineerd worden door de brexit-onderhandelingen en het hervormingsplan van Macron.

In het Midden-Oosten droeg de Amerikaanse steun voor Saudi-Arabië en de soennieten ten nadele van Iran en de sjiieten bij tot een polarisering van de politieke situatie, die de spanning deed oplopen. Het risico op een gewelddadig treffen is niet uit te sluiten, evenmin als in het Verre Oosten, met de oncontroleerbare president van Noord-Korea - al lijkt de situatie volgens de laatste berichten te bedaren.

In Europa zal de agenda van 2018 gedomineerd worden door de brexit-onderhandelingen en de bespreking van het door Macron voorgestelde hervormingsplan van de EU, dat gericht is op solidariteit en budgettaire stimulering. Andere aandachtspunten zijn de Italiaanse verkiezingen met de evolutie van de populistische Vijfsterrenbeweging, en de opkomst van het nationalisme in Oost-Europa.

De wereldeconomie

De Zuid-Europese landen boekten vooruitgang en Griekenland en Portugal konden zich opnieuw financieren via de obligatiemarkt. Spanje en Italië gingen over tot de broodnodige sanering van hun banksector. In totaal werden vier banken gesloten en, hoewel de methodes verschillend waren, lijkt de dreiging van een bankencrisis afgewend. Het grootste probleem in Zuid-Europa bleef echter de erg hoge jeugdwerkloosheid (38% in Spanje, 40% in Griekenland). De ECB-maatregelen op dat vlak leken vruchten af te werpen, zij het aan een laag tempo.

In China bleef de toename van het kredietvolume verontrustend. Recente maatregelen hebben voorlopig slechts weinig succes, maar ook hier is geduld een mooie deugd. De overgang van een exportgebaseerde economie naar een economie die gericht is op binnenlandse consumptie duurt wellicht nog enkele jaren.

In India duwde de sterke groei (volgens het IMF 6,7% in 2017) de prijzen en dus de inflatie omhoog. De demonetisering, het uit omloop nemen van bepaalde bankbiljetten om de zwarte economie tegen te gaan, bracht weliswaar enig soelaas. Maar ook al zijn de uitdagingen en

onzekerheden in het land groot, de groeivoorzichten zijn op lange termijn positief.

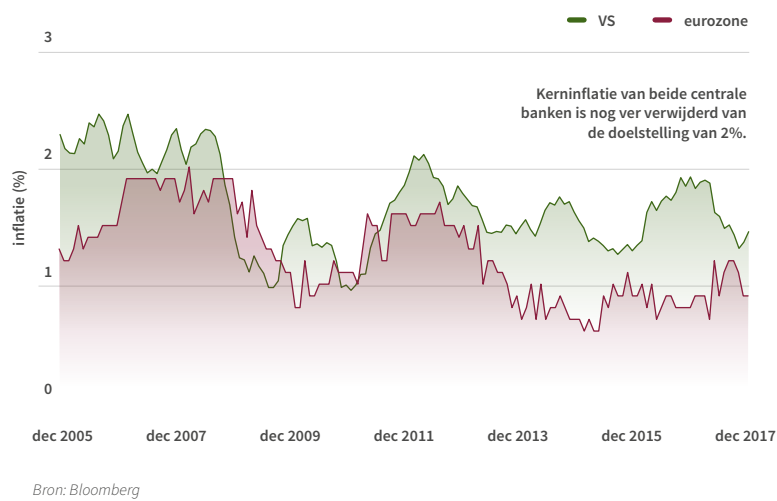
Tegen een achtergrond van sociale onrust en politieke moeilijkheden - zoals corruptieschandalen in Brazilië - zetten de Zuid-Amerikaanse landen over het jaar toch mooie beursresultaten (in euro) neer.

Op economisch vlak zat alles dus goed: de groeivoorzichten werden voortdurend opwaarts herzien door internationale instellingen zoals de OESO, het IMF en de centrale banken. In 2017 bedroeg de groei van het bbp 2,4% in Europa, 2,2% in de Verenigde Staten, 1,5% in Japan en 3,6% op wereldniveau. In 2018 zou die groei nog sterker worden en op wereldniveau in de richting van 4% gaan, wat in lijn ligt met de mooie jaren van vóór de crisis van 2008. Voor het eerst in meer dan tien jaar tijd evolueerden alle regio's synchroon en droegen ze allemaal bij tot een buitengewoon stevige groei.

Dat was de voorbije tien jaar niet het geval. Eerst vingen China en de opkomende landen de recessie van de ontwikkelde landen op. Die rol werd overgenomen door de Verenigde Staten, terwijl Europa opnieuw in een recessie verviel (2011-2013). Vervolgens raakten China en de opkomende landen buiten adem (2015-2016).



Kerninflatie



Momenteel is het herstel goed gespreid en duurzamer dankzij de aantrekkende investeringen en internationale handel.

Monetair beleid en inflatie

Het was dé paradox van 2017: ondanks de goede conjunctuur en de dalende werkloosheid, hielden de centrale banken van de ontwikkelde landen hun buitengewoon stimulerende monetaire beleid aan. Alleen de Fed (Amerikaanse centrale bank) zette de heel geleidelijke verstrakking die twee jaar geleden werd ingezet voort (+ 1% in 2017), tegen de achtergrond van een volledige tewerkstelling.

De inflatie bleef halsstarrig laag: ze bleef onder de grens van 2% in de Verenigde Staten (hoewel de dollar 14% in waarde daalde) en schommelde rond de 1 à 1,5% in de eurozone. De ECB (Europese Centrale Bank) erkende onlangs dat ze haar doelstelling van 2% inflatie niet zal halen tegen 2020.

De aanhoudend zwakke inflatie is moeilijk te begrijpen. Er worden meerdere verklaringen geopperd, zoals de mondialisering, de overvloed aan olie, de digitalisering en de ‘amazonisering’ van de economie (door zijn activiteiten uit te breiden naar andere consumptiesegmenten, drukt Amazon op de consumptieprijzen). De economische spelers verwachten ook de komende jaren een zwakke inflatie, wat de ondernemingen

er niet toe aanzet hun prijzen te verhogen en de vakbonden ervan weerhoudt grote loonsverhogingen te vragen.

En toch. Deze tendens lijkt in 2018 een knik te vertonen: de Amerikaanse loonsverhogingen overschreden onlangs de grens van 3% op jaarbasis, terwijl IG Metall, een van de grootste Duitse vakbonden, een loonsverhoging van ongeveer 3,5% uit de wacht wist te slepen voor de metaalsector.

De centrale banken zijn ondertussen een pak voorzichtiger. Jerome Powell, die Janet Yellen opvolgt aan het hoofd van de Fed, wil de geleidelijke renteverhoging voortzetten. De Bank of England meent dat de economische fundamenten voldoende sterk zijn om de rente heel licht op te trekken (0,25%), ondanks de onzekerheid rond de brexit. En hoewel de ECB voorzichtig blijft gezien de nog lage inflatiegraad, zou ze het komende jaar haar monetair beleid toch ook heel geleidelijk verstrakken. De centrale banken van de ontwikkelde landen, die samen sinds 2008 nettokopers van financiële activa waren, worden vanaf 2018 dus nettoverkopers.

De combinatie van een hogere inflatie en de verkoop van obligaties door de centrale banken heeft onvermijdelijk een impact op de rentevoeten, die begin 2018 al aan het stijgen zijn. Die stijging weegt mogelijk ook op de waardering van

activa zoals aandelen, vastgoed en obligaties.

De financiële markten

In tegenstelling tot wat eind 2016 algemeen verwacht werd, steeg de euro in 2017 aanzienlijk ten opzichte van alle valuta, en in het bijzonder de Amerikaanse dollar (+ 14%). De verstrakking van het Amerikaanse monetaire beleid moest de dollar ondersteunen, in tegenstelling tot de andere centrale banken die hun kortetermijnrente op nul handhaafden en zelfs negatief lieten worden (-0,40% in de eurozone). Verrassend positief politiek en economisch nieuws uit Europa en het zwakke en onsamenhangende politieke beleid in de Verenigde Staten speelden in het voordeel van de euro. De Amerikaanse regering maakte er trouwens geen geheim van dat ze voorstander was van een zwakkere dollar om de Amerikaanse productie te stimuleren. Zonder veel succes: het Amerikaanse handelstekort bleef oplopen (+12% in 2017).

De sterkere euro woog op de evolutie van de Europese beurzen, ondanks de sterke stijging van de bedrijfsresultaten (+16% gemiddeld). In euro overtroffen de prestaties van de Europese beurzen (+ 6,5% voor de Eurostoxx 50) die van de Amerikaanse beurs (+ 4,8% voor de S&P500) en de wereldindex (+ 5,4% voor de MSCI World). Azië onderscheidde zich met een stijging

van 8,2 % in Japan (Nikkei), en liefst 21,7 % in Azië zonder Japan (MSCI excl. Japan).

De rendementen op bedrijfsobligaties, vooral die met een lagere notering, liepen verder terug in 2017. Als gevolg van de dalende risicopremie (het extra rendement ten opzichte van een staatsobligatie) werd dit type belegging veel minder interessant.

De olieprijs bleef in 2017 heel volatiel, maar sloot het jaar toch af met een toename van 17% dankzij de akkoorden over een productiebeperking tussen Rusland en de OPEC. Het herstel van de Chinese conjunctuur werkte ook de prijsevolutie van de andere grondstoffen in de hand.

Vooruitzichten 2018

De economische vooruitzichten zijn heel gunstig voor 2018 én 2019. De risico's schuilen vooral in de geopolitieke spanningen (o.a. Iran, Syrië en Korea) en de mogelijke invoering van protectionistische maatregelen in de VS. Ook een bruuske rentestijging, in combinatie met een daling van de beurzen, zou roet in het eten kunnen gooien.

Er zijn aanwijzingen dat de inflatie opnieuw kan aanwakken, wat druk op de rente zou zetten en de centrale banken kan aanzetten tot een strakker monetair beleid.

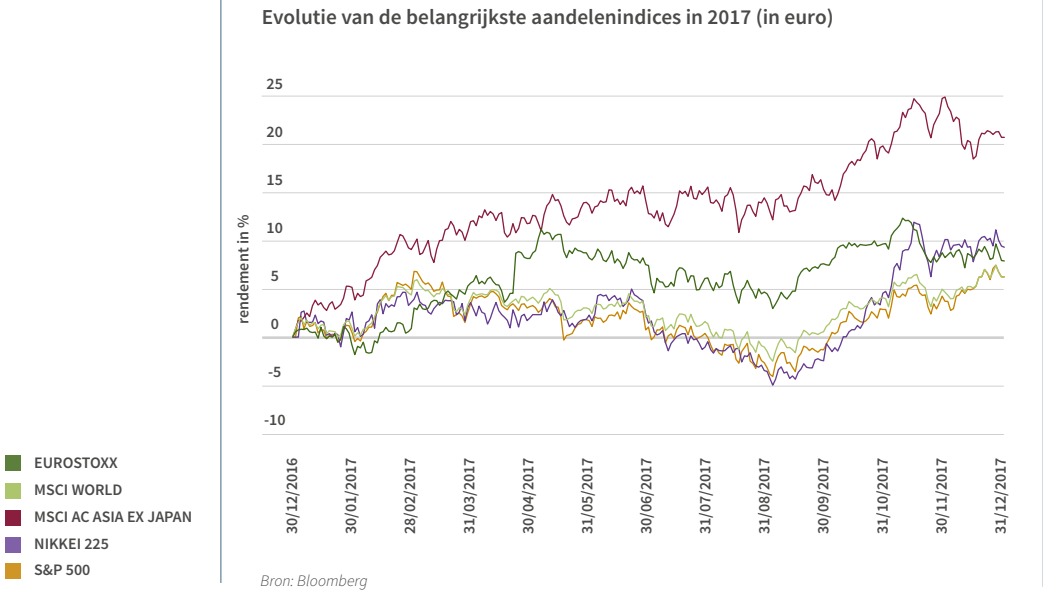
Het meest waarschijnlijke scenario blijft evenwel een geleidelijke rentestijging, met een beperkte impact op de aandelen dankzij de verdere groei van de bedrijfswinsten en een gunstige algemene conjunctuur. Maar bruuske bewegingen zijn niet uit te sluiten, al dan niet versterkt door verkopen door 'zwakke handen' (minder ervaren beleggers).

Vandaag geloven we nog altijd dat aandelen - vooral de Europese - de beste belegging vormen, vergeleken met de lage obligatierendementen. Toch overwegen we voorzichtigheidshalve deze activaklasse niet, behalve in de meest defensieve strategieën. Bij de obligaties handhaven we een heel korte looptijd, die ons wapent tegen een rentestijging die steeds waarschijnlijker wordt, vooral voor overheidspapier. We beperken eveneens onze beleggingen in hybride obligaties (eeuwigdurende, hoogrentende of converteerbare obligaties), omdat het extra rendement dat ze bieden het krediet- en liquiditeitsrisico niet meer compenseert.

Ondanks de sterke klim van de euro in 2017 tekenden onze aandelenposities buiten de eurozone positieve prestaties op, dankzij de stijgende beurzen die de zwakkere deviezen ruimschoots tenietdeed. Dit sterkt ons in onze strategie om

een ruime valutadiversificatie aan te houden in onze portefeuilles. De eerste markttendensen van 2018 - stijging van de rente op overheidspapier, zwakke beurzen, verzwakking van de euro - bewijzen het nut van dit voorzichtige beleid.

”
De eerste markttendensen van 2018 - rentestijging, zwakke beurzen, dalende euro - bewijzen het nut van ons voorzichtige beleid.





V.l.n.r.: René Havaux, Arnaud van Doosselaere en Paul De Winter

Overzicht 2017 voor de bank en blik op 2018

Delen Private Bank

In 2017 veroorzaakten de geopolitieke spanningen enkele schokgolven op de markten, maar uiteindelijk hebben de beurzen correct gepresteerd. Aan het begin van 2018 keert de angst bij de beleggers echter terug. Hoe positioneert Delen Private Bank zich in deze context? Paul De Winter, René Havaux en Arnaud van Doosselaere zijn aan het woord.

”

We openen nieuwe kantoren om dicht bij onze klanten te zijn.

Paul De Winter

“We hebben vertrouwen in de toekomst na de mooie resultaten van 2017”

Paul: “2017 was voor ons een heel goed jaar op het vlak van kapitaalinstroom, beheersing van de kapitaaluitstroom en groei van de onderneming. Daarnaast behaalden we solide rendementen. Momenteel zijn ook de economische fundamenteën nog steeds gunstig, hoewel de beurs het jaar minder goed inzette. Toch hebben we vertrouwen in de rest van 2018.”

Arnaud: “2017 was inderdaad een heel goed jaar en kende een recordinstroom. 40 tot 50% is afkomstig van onze regionale kantoren, onze vestigingen in Brussel en Antwerpen staan dus niet alleen in voor dat succes. Het is een collectieve inspanning die vooral verband houdt met ons beleid om dicht bij de klant te zijn. Zo openden we vorig jaar drie nieuwe kantoren: in de Kempen, Leuven en Namen. Voor de meerderheid van onze Belgische klanten is mobiliteit tegenwoordig een echt probleem en daarvoor bieden we een oplossing.”

Paul: “Vroeger vond een klant uit Turnhout het geen probleem om naar ons kantoor in Antwerpen te komen. Door het drukke verkeer doet hij er vandaag vaak meer dan twee uur over, wat ons ertoe heeft aangezet een kantoor te openen in de Kempen. Dezelfde logica ligt aan de basis van ons nieuwe kantoor in Knokke, dat we met Pasen 2018 inhuldigen.”

René: “Deze aanpak is des te belangrijker omdat we momenteel weinig interessante overnamemogelijkheden zien in België. Bij een overname bevindt gemiddeld slechts een vierde van de klanten zich in discretionair vermogensbeheer, terwijl de overige drie vierde niet echt in de lijn van onze strategie ligt. Daar staat tegenover dat 92% van onze nieuwe klanten voor discretionair beheer opteert, wat de opening van een nieuw kantoor veel interessanter maakt voor Delen Private Bank.”



Paul De Winter

”

In 2017 werven we 45 mensen aan. Vaak jongeren, want zij staan garant voor een toekomstgerichte ontwikkeling van onze bank.

René Havaux

Wat is het voordeel voor de klanten?

Arnaud: “Dicht bij onze klanten staan, sluit nauw aan bij onze klantgerichte houding. Wij willen hun belangen zo goed mogelijk dienen. Dat doen we onder meer door onze wijze van personeelsverloning (zonder individuele bonus), waardoor wij belangenconflicten vermijden en onze klanten een zekere vrijheid bieden. Dus wanneer een klant de voorkeur geeft aan een ander kantoor van Delen Private Bank, moedigen we die overstap aan.”

Paul: “We zijn ook trots te kunnen melden dat de uitstroom onder controle blijft en in 2017 zelfs historisch laag lag. De aanleiding van de kapitaaluitstroom is vooral te zoeken in aankopen van vastgoed, schenkingen en dagelijkse uitgaven. Dat is voor ons een bewijs van erkenning en bevestigt de goede resultaten van de tevredenheidsenquête die we in maart-april 2017 hielden. We tekenden een bijzonder goede NPS (Net Promotor Score) op van 47. Deze score meet de bereidheid van de klant om een onderneming aan te bevelen aan vrienden en familie en kan variëren van +100 tot -100. Wij bevinden ons dus in het bovenste segment. Het cijfer dat de klanten toebedelen aan andere banken (private en grootbanken) is een stuk lager.”

René: “We hechten veel belang aan het persoonlijke contact. De voornaamste doelstelling die we de relatiebeheerders opleggen, is dat ze twee tot drie klanten per dag moeten zien. Voor het overige zijn er geen doelstellingen qua producten

of cijfers en de rapportering aan de directie gebeurt steeds per kantoor. Het is dan ook aangenaam voor de klant dat de relatiebeheerder echt beschikbaar is en naar hem luistert. Zoals gezegd voorziet ons verloningssysteem niet in een individuele bonus. Bij gelijke kapitalen staat deze strategie garant voor een gelijke behandeling van de klanten (vooral op het vlak van kosten), wat uitzonderlijk is in de sector.”

U had het ook over de rendementen en de groei van de bank.

Paul: “Al ruim zes jaar op rij tekenen we positieve en solide rendementen op, ondanks de uitdagingen waarmee we geconfronteerd worden.”

Arnaud: “Die rendementen zijn het resultaat van het teamwerk van Cadelam, onze dochteronderneming die instaat voor het fondsenbeheer. Hun team groeit jaar na jaar aan, en elke medewerker heeft andere competenties, zodat zij bijna alles zelf kunnen doen. In het verleden roemden velen de voordelen van de open architectuur op beleggingsvlak (aankoop van fondsen van derden). Aangezien wij ons uitsluitend met vermogensbeheer bezighouden, verkiezen we het beheer van Cadelams multidisciplinaire en ervaren teams voor de patrimoniale fondsen. Op die manier vermijden we een opeenstapeling van kosten. Door meer transparantie op het vlak van retrocessies op te leggen, geeft MiFID II ons trouwens gelijk op dit vlak.”

René: “Een aantal teams werd ook uitgebreid. In 2017 hebben we in alle departementen samen maar liefst 45 personen aangeworven. En onze groei houdt aan in 2018. Delen Private Bank telt momenteel 360 medewerkers.”

Paul: “Het IT-departement neemt nog steeds het leeuwendeel van de aanwervingen voor zijn rekening. Hun inspanningen zijn elke dag tastbaar voor onze klanten, momenteel in de vorm van de Delen app en in de toekomst in de vorm van andere projecten zoals de vermogensplanning. Hoe dan ook is digitalisering meer dan ooit een

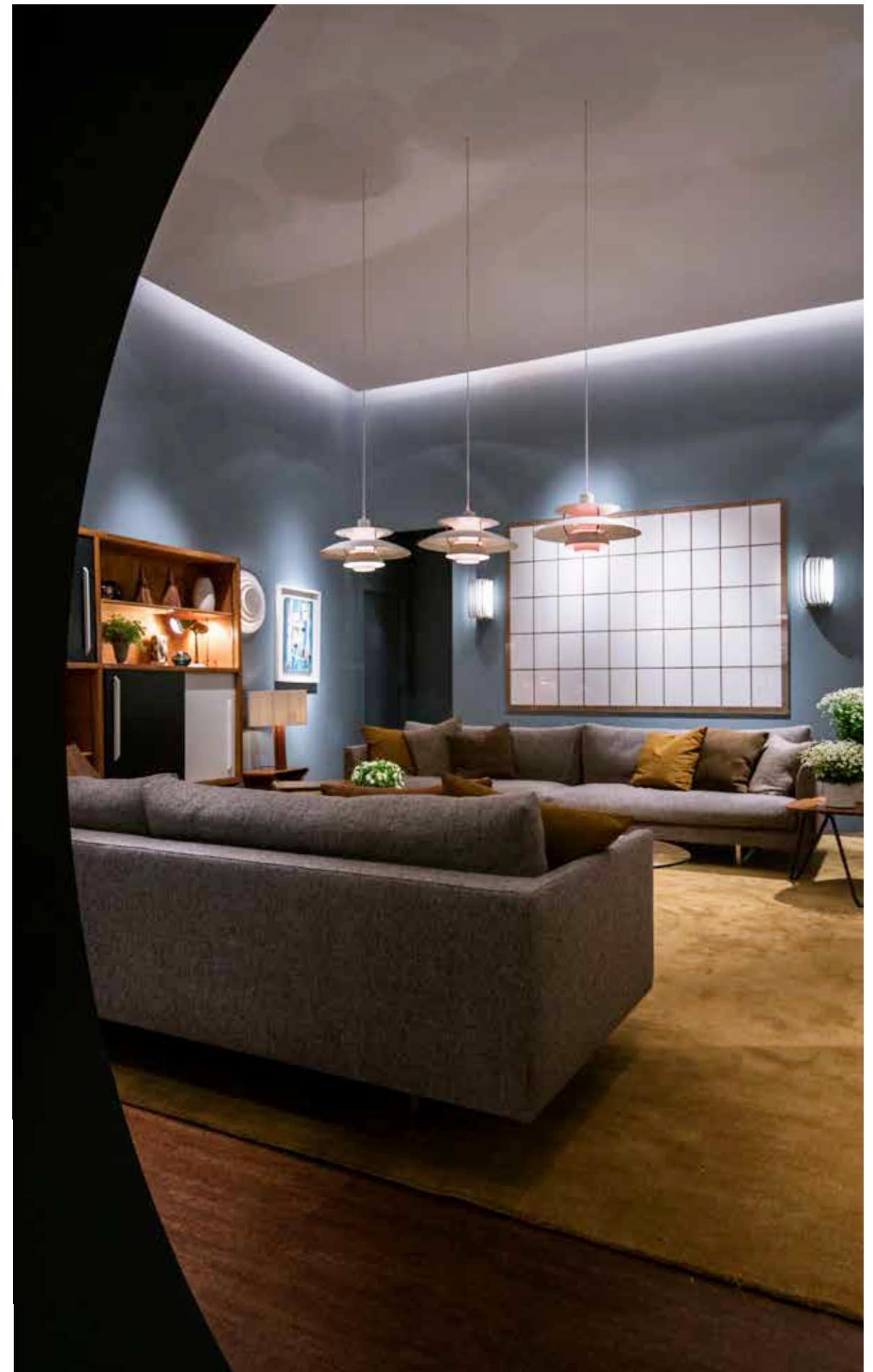
prioriteit en willen we koploper zijn op dat vlak. Met succes, zoals blijkt uit de prijs *Best Digital Private Bank* die we vorig jaar wonnen.” (meer hierover op pagina 29)

Arnaud: “Een van de andere IT-projecten houdt verband met de administratieve lasten die almaar groter worden, vooral als gevolg van regelgevende eisen zoals MiFID II of de antiwitwaswetgeving. Door de automatisering van de administratieve procedures zal het werk voor iedereen lichter worden en komt er meer tijd vrij om klanten te ontmoeten en van dienst te zijn.”

René: “We werven ook steeds meer junior profielen aan. Zij volgen opleidingen in verschillende diensten en worden polyvalent, terwijl ze op termijn een carrière kunnen uitbouwen in de bank. Daardoor daalt de gemiddelde leeftijd bij Delen Private Bank. De jeugd staat garant voor continuïteit en voor de toekomstgerichte ontwikkeling van onze onderneming.”



René Havaux





Arnaud van Doosselaere

Hoe komt de continuïteit tot uiting in uw dagelijks werk?

Paul: “In de eerste plaats via de vertrouwensrelatie die elke klant heeft met zijn relatiebeheerder. Vaak kennen zij elkaar al jaren, en hebben zij een hechte persoonlijke band. Tegelijk integreren we continuïteit ook in onze Estate Planning. Onlangs behaalden we de Euromoney-prijs voor *Best Succession Planning Advice and Trusts in Belgium*. De relatie tussen onze beheerder en de klant mag dan belangrijk zijn, die met de estate planner is dat evenzeer. Van bij de eerste contacten moedigen we onze klanten aan om een estate planner te ontmoeten. Er moet continuïteit in de commerciële relatie zitten.” (meer hierover op pagina 31).

Arnaud: “Voor de vermogensplanning volgen we de evolutie van het leven van de klant en zijn familie. Zo hebben we informatiesessies georganiseerd voor onze jongeren en de (klein)kinderen van klanten. We helpen hen om hun financiële toekomst voor te bereiden, met behoud van een link over de generaties heen.”

René: “Onze teams tellen een groot aantal estate planners, gemiddeld één per vier relatiebeheerders. Dit is een evenwichtige ratio zodat we de dossiers goed kunnen opvolgen. De gemiddelde anciënniteit van onze commerciële teams ligt trouwens vrij hoog ondanks het aantreden van de nieuwe generatie. We zien ook dat daar heel weinig medewerkers weggaan, en dat is een goede zaak natuurlijk.”

MiFID II heeft veel inkt doen vloeien in 2017. Hoe hebt u dat beleefd?

René: “Er kwam heel wat extra werk bij kijken, maar ik denk dat we het er goed vanaf gebracht hebben. We danken trouwens van harte onze teams die daar allemaal toe bijgedragen hebben. Eigenlijk beantwoordt ons discretionair beheermodel in ruime mate aan de eisen van MiFID II, en het administratieve werk is daar duidelijk minder zwaar. Daardoor konden we stap per stap werken, terwijl meerdere van onze concurrenten naar dit beheerstype overstapten.”

Paul: “Enkele jaren geleden zag iedereen MiFID II als een bedreiging. Vandaag menen we dat het ook een bron van opportuniteiten is. Een van de grote principes van deze Europese regelgeving, namelijk transparantie, behoort al van meet af aan tot onze fundamentele waarden. Onze kosten werden altijd duidelijk vermeld en de klanten komen daar nooit voor onaangename verrassingen te staan. De transparantie van onze kosten wordt vandaag een verkoopargument.”

Arnaud: “En zelfs nu de wijzigingen met betrekking tot MiFID II geleidelijk geïntegreerd worden, dienen zich op regelgevend vlak nieuwe uitdagingen aan... In 2018 moeten we ons bezighouden met de GDPR, de verordening voor de bescherming van de persoonsgegevens die tal van sectoren aanbelangt.”

Hoe ziet u 2018?

Arnaud: “Wij zijn vragende partij voor stabiliteit, vooral wat de fiscale druk op het spaargeld betreft. We naderen stilaan de grens van het evenwicht tussen fiscale lasten en rendement. Gelukkig zien we ook een herstel van het evenwicht in de belastingen op arbeid, maar wat vooral telt is continuïteit, stabiliteit en eenvoud voor de klanten.”

Paul: “We hebben ook heel wat projecten op stapel staan, zoals de renovatiewerken aan het pand in de Jan Van Rijswijcklaan 184 in Antwerpen, die in de lente van 2018 van start gingen. We hopen deze gebouwen in 2021 opnieuw

in gebruik te kunnen nemen. En in Leuven ontvangen we al klanten in onze tijdelijke kantoren, maar de opening van het officiële kantoor in de Bondgenotenlaan 140 is voor september 2018 gepland.”

René: “We streven naar sereniteit voor onze klanten. Vandaag vragen de klanten bijvoorbeeld verantwoorde beleggingen. Maar duurzaamheid heeft altijd al deel uitgemaakt van ons DNA. De ESG-parameters (ecologische, sociale en governancecriteria) nemen wij al een tijdje op in ons beleggingsproces. We houden ons ook aan de uitsluitingslijsten van de FSMA (Financial Services & Markets Authority) en de BEAMA (Belgian Asset Managers Association) en we volgen de lijsten van zes vooraanstaande instellingen op het vlak van MVI (Maatschappelijk Verantwoord Investeren), waaronder het Noorse pensioenfonds. In heel ons beheer stellen we ons verantwoord op, onze klanten hoeven zich geen zorgen te maken.”

Paul: “Sinds het begin van het jaar staan de markten onder druk door onzekerheid bij de beleggers, de stijging van de euro ten opzichte van de dollar, diverse politieke ontwikkelingen en de versnelling van de monetaire verstrakking. Op korte termijn kan een toename van de rentevoeten een negatieve impact hebben op de markten, maar een gematigde en geleidelijke rentestijging is in de eerste plaats een teken van economische opleving met positieve effecten op middellange en lange termijn. Bovendien lijken op wereldniveau alle economische groei-indicatoren op groen te staan, met gezonde en rendabele ondernemingen, en zitten de bedrijfswinsten in de lift. We hebben dus vertrouwen in de toekomst.”



”

Dankzij de automatisering van de administratieve procedures komt er meer tijd vrij voor de klanten.

Arnaud van Doosselaere



Beleggingsfilosofie

Delen Private Bank

De vijf hoekstenen van onze beleggingsfilosofie



Vermogensbeheer met gezond verstand, is het motto van Delen Private Bank. Dat engagement geven we vorm in vijf krachtlijnen:

- 1 Een dynamische, weldoordachte beleggingsstrategie op lange termijn
- 2 Een focus op evenwichtige groei en bescherming van het vermogen
- 3 Transparante en eenvoudige oplossingen
- 4 Een uitgesproken persoonlijke en duurzame relatie met onze klanten
- 5 Een geïntegreerde aanpak van vermogensbeheer én vermogensplanning

Ons doel? Vertrouwen bij de klanten creëren dat resulteert in financiële gemoedsrust, vandaag en morgen.



Cadelam
Delen Private Bank

Capfi Delen Asset Management en Cadelux 2017

Cadelam NV (Capfi Delen Asset Management) en Cadelux SA staan binnen Groep Delen in voor het financieel, administratief en risicobeheer van fondsen die hoofdzakelijk gepromoot worden door Delen Private Bank. Het zijn beheervennootschappen van fondsen erkend door de lokale regelgevers FSMA (België) en CSSF (Luxemburg).

Cadelam en Cadelux verlenen diensten aan een 50-tal subfondsen (compartimenten) verdeeld over 15 individuele fondsen (beveks). De omvang van deze fondsen samen bedraagt 26,5 miljard EUR. De dienstverlening omhelst, naast de rol als beheervennootschap, het financieel beheer voor fondsen uit Groep Delen, het administratief beheer en het risicobeheer van fondsen uit het Delen-assortiment en daarbuiten.

Delen Private Bank bouwt haar klantenportefeuilles op naargelang het passende risicoprofiel en gebruikt daarvoor bouwstenen. Het gaat hier zowel om aandelen-, obligatie- als thesauriefondsen, maar voornamelijk om gemengde fondsen. Deze laatste worden ook wel patrimoniale fondsen genoemd aangezien de klant vaak een substantieel deel van zijn roerend vermogen hierin belegt heeft. Een patrimoniaal fonds kan eigenlijk gezien worden als een



V.l.n.r.: Michel Vandekerckhove (Voorzitter), Patrick François, Chris Bruynseels en Gregory Swolfs, directiecomité Cadelam (Capfi Delen Asset Management)

”

Delen Private Bank bouwt haar klantenportefeuilles op naargelang het passende risicoprofiel en gebruikt daarvoor bouwstenen.

efficiënte verpakking van een hele reeks individuele aandelen en obligaties waarvan de klant - in functie van zijn behoeften - heel flexibel en op dagelijkse basis een stukje kan kopen of verkopen. Zowel het portefeuillebeheer als de administratie van deze fondsen worden door gespecialiseerde teams opgevolgd.

Cadelam zet enerzijds een team in van 12 portefeuillebeheerders-analisten die zich ontfermen over het financiële beheer van deze fondsen. Anderzijds heeft ze samen met Cadelux en Delen Private Bank Luxembourg SA een team van 16 specialisten-accountants die onder meer de boekhouding, administratie, juridische opvolging, controles en het risicobeheer uitvoeren voor de verschillende compartimenten.

Het **financieel beheer** behelst de beslissingen omtrent activaspreiding en concrete portefeuilleopbouw in functie van de beleggingsstrategie en de marktomstandigheden. Voor aandelen zijn belangrijke elementen o.a. de sectorspreiding, de geografische spreiding en de keuze van de individuele aandelen. Voor obligaties is dan weer o.a. de diversificatie volgens kredietwaardigheidsrating, de looptijd en de specifieke emittent van belang. In elk geval wordt het mogelijke rendement afgewogen t.o.v. het ingeschatte risico.



Een **beleggingscomité** buigt zich formeel over deze strategische keuzes. De leden zijn dagelijks onderling in contact over de praktische implementatie. De mooie resultaten die werden behaald over de laatste jaren, zowel wat betreft return (gecorrigeerd voor risico) voor de belegger, als wat betreft nieuwe toevertrouwde kapitalen, bewijzen dat deze transparante aanpak de investeerder ten goede komt.

Bij de keuze van de beleggingen wordt tevens rekening gehouden met het beleid inzake verantwoord vermogensbeheer van Groep Delen. Dat plaatst een extra filter op de beleggingen zodat niet enkel specifieke thematische fondsen, maar ook de breder beheerde vermogens passen in dit verantwoord vermogensbeheer.

Het **administratief beheer** behelst het voeren van de boekhouding van de fondsen, het berekenen van de netto inventariswaarden, het verwerken van de in- en uitredingen, het opstellen van de statistieken, prospectussen, statuten en jaarverslagen, het organiseren van de raden van bestuur en algemene vergaderingen, contacten met de autoriteiten (vooral FSMA en CSSF) en externe controleurs (voornamelijk audit).

Daarnaast gaat ook een belangrijk deel van de tijd uit naar de risicocontroles van de portefeuilles en de interne controles van de procedures. Risicocontrole is een uiterst belangrijk punt binnen het takenpakket van Cadelam en Cadelux. Dit slaat op verschillende aspecten van de werking van een compartiment. Zo zijn er o.m. het marktrisico, het kredietrisico, het afwikkelingsrisico, het muntrisico, het liquiditeitsrisico, het concentratierisico, ...

De beleggingsfondsen zijn onderhevig aan een streng reglementair kader, zowel opgelegd door Europese wetten als door lokale wetgeving. Deze regels leggen vele beleggingsbeperkingen op ter bescherming van de aandeelhouder die dienen nageleefd te worden. De risicobeheerders van de beheervennootschap dienen deze regels te controleren en te rapporteren aan zowel de fondsenbeheerders en de fondsenbestuurders, als aan de controlerende autoriteiten (FSMA en CSSF).

Ook de liquiditeit van de onderliggende effecten is een constant aandachtspunt. Op geregelde tijdstippen worden de portefeuilles onderworpen aan een stresstest waarbij wordt nagegaan welk gedeelte van het fonds op 1 dag kan worden verkocht, of hoeveel dagen nodig zijn om bijv. 20% te gelde te maken zonder al te grote koersverliezen te lijden.

De belangrijkste toegevoegde waarde die gecreëerd wordt in het beheer ligt enerzijds in de flexibele aanpak van de activaspreiding, gebaseerd op een top down (macro) benadering en

anderzijds in de overtuigingen van de fondsbeheerders die via de fundamentele bottom-up analyse (micro) worden vertaald in de portefeuilles.

Deze flexibele activaspreiding houdt in dat binnen het risicoprofiel van het betrokken compartiment op een actieve manier wordt geschoven tussen aandelen, obligaties en cash naargelang de verhouding van het rendement t.o.v. het risico. Een belegger binnen het corresponderende risicoprofiel zal op die manier bijvoorbeeld zijn activaspreiding niet permanent onaangeroerd zien op 20% aandelen en 80% vastrentende beleggingen. Binnen de compartimenten wordt eerder met een vork gewerkt van bijvoorbeeld 0 tot 30% in aandelen. Als de waardering van aandelen sterk stijgt en het sentiment op de markt keert, kunnen de aandelenposities worden afgebouwd of ingedekt om zo de risico's in de portefeuilles en dus de volatiliteit te verminderen.

De opbrengsten worden dan herbelegd in activa waarvan de verhouding rendement-risico beter ligt. Wanneer later de omstandigheden verbeteren, kunnen

”

De beleggingsfondsen zijn onderhevig aan een streng reglementair kader, zowel opgelegd door Europese wetten als door lokale wetgeving.



de posities opnieuw aangepast worden. Studies hebben aangetoond dat ruim 75% van het rendement op lange termijn wordt bepaald door de activaspreiding. Hoeveel de portefeuille proportioneel in aandelen of in obligaties belegt, bepaalt dus het grootste deel van de prestatie op lange termijn. Ook binnen deze activaklassen zullen de gewichten tactisch worden bijgesteld, gebaseerd op de macro-economische gegevens of sectorspecifieke kenmerken.

Anderzijds is ons actief beheer niet gebonden aan de referentie-indexen of benchmarks. Zo zal het gewicht van verschillende sectoren of landen in een index worden beschouwd als

een indicator, maar niet als een norm. Het is dus niet omdat het gewicht van financiële aandelen in de indexen ongeveer 25% bedraagt, dat de fondsen een overeenkomstig gewicht moeten aanhouden, tenzij we er ons comfortabel mee voelen.

Het investeringsproces is essentieel bij de invulling van de portefeuille. Individuele analyses en ratio's zullen ons leiden naar ondergewaardeerde bedrijven of interessante obligaties. Hierbij gaat de keuze altijd uit naar het zoeken van voldoende rendement voor het genomen risico.

Kenmerkend voor de aanpak is dat we niet zomaar modetrends volgen, dat we soms tegendraads durven te zijn, en ook dat we op zoek gaan naar specifieke thema's of activaklassen die minder bekend zijn of minder opgevolgd worden (bijvoorbeeld het thema van de dividenden of de eeuwigdurende obligatieleningen).

Doorheen de jaren hebben Cadelam en Cadelux bewezen trouw te blijven aan een behoedzame en proactieve beheerfilosofie. Ook in de toekomst zal gezond verstand blijven primeren met de blik gericht op de lange termijn.





V.l.n.r.: Jan Vandenbussche en Alexandre Delen

Digitalisering

Delen Private Bank

“De Delen app is een perfecte aanvulling op onze persoonlijke service”

We haalden vorig jaar al aan hoe onze toekomst vooral geënt is op continuïteit en verjonging. Om die reden investeert Delen Private Bank al jaren in digitale oplossingen die onze dienstverlening nog efficiënter en vollediger maken.

In 2017 werd het IT-departement sterk uitgebreid, en ook in 2018 wordt verder geïnvesteerd in mensen. De app wordt verder ontwikkeld om nog gebruiksvriendelijker en functioneler te zijn. Elke klant kan realtime, veilig en comfortabel door zijn beleggingsportefeuille bladeren én berichten sturen naar de bank. En dat valt in de smaak: 35% van onze klanten gebruiken de app, en daar komt elke maand 1 à 2 procent bij.

“Onze klanten ervaren de app als een perfecte aanvulling op de persoonlijke service die ze bij ons gewend zijn en die wij zo cruciaal vinden”, aldus Alexandre Delen, lid van het directiecomité.

De automatisering maakt onze processen efficiënter, waardoor er meer tijd is voor klantencontacten. “Sinds twee jaar rollen we deze technologie ook uit voor onze klanten.”, vertelt Jan Vandenbussche, projectleider van het app-project. “Via de app kunnen klanten de inhoud van hun portefeuille bekijken en hun actuele rendement raadplegen, waar en wanneer dat voor hen het beste uitkomt. Het contact met de bank wordt daardoor nog gemakkelijker en transparanter.”

Maakt die app dan geen einde aan het persoonlijke contact met de klant? “Zeker niet!”, vindt Alexandre Delen: “Delen Private Bank voert een beleid op twee sporen: een technologische toppositie behouden én fysiek dicht bij de klanten blijven via een kantorennetwerk. Dienstverlening op maat heeft nood aan beide om alle wensen van onze klanten te kunnen invullen.”

Gebruiksvriendelijkheid en eenvoud waren ontzettend belangrijk bij de ontwikkeling van de app, vertelt Jan Vandenbussche. “Voor ons was het essentieel dat de app voldeed aan de verwachtingen en eisen van jongere klanten, die opgegroeid zijn met computers, én aan mensen die deze technologieën niet zo goed in de vingers hebben.”

Het internationale zakentijdschrift CFI.co bekroonde Delen Private Bank tot *Best Digital Private Bank* in België 2017. Volgens de jury “voegt de Delen-app een uitstekende digitale dimensie toe aan de bekende services van de bank.” Daarmee bouwt de bank haar voorsprong op de markt uit, besluit Alexandre Delen. “Want in de private banking sector bestaan nauwelijks apps. We zijn hiermee zeker een trendsetter. Dat willen we in de toekomst ook blijven.”



Het aantal Delen app gebruikers stijgt snel



”

Delen Private Bank investeert al jaren in informatica-oplossingen die de dienstverlening efficiënter en vollediger maken.



V.l.n.r.: Steven Osaer en Liesbeth Stevens

Estate Planning

Delen Private Bank

Begin dit jaar kaapte Delen Private Bank's Estate Planning, ook wel successieplanning of vermogensplanning genoemd, de eerste plaats weg in de 2018 Euromoney Private Banking and Wealth Management Survey in de categorie *Succession Planning Advice and Trusts in Belgium*. Steven Osaer en Liesbeth Stevens, beide Head of Estate Planning, zijn opgetogen, en tegelijk niet helemaal verrast. "Wij zijn een pionier op dit vlak."

De afdeling werd opgericht in 1995, vanuit de vraag van klanten om hen te begeleiden bij de overdracht van hun vermogen naar de volgende generaties.

Een geïntegreerd en persoonlijk plan

"Bij Estate Planning staat de structurele doorlichting en planning van het globale vermogen centraal - roerend en onroerend", legt Steven Osaer uit. "Onze estate planners laten de diverse financiële, juridische, fiscale en persoonlijke elementen samensmelten tot één geïntegreerd plan. Via simulaties werken we een geïntegreerde vermogens- en successieplanning uit, zodat de klant met de nodige kennis van zaken kan beslissen."

Alert voor juridische en fiscale evoluties

Een team van juristen en fiscalisten houdt de recente fiscale en juridische ontwikkelingen scherp in het oog, en schaven indien nodig het plan bij.

De juristen hebben bijzondere aandacht voor het huwelijks- en vermogensrecht, de erf- en schenkbelasting, het gebruik en de overdracht van een familiale onderneming en het uitwerken van controlestructuren (onder andere burgerlijke maatschappen en stichtingen).

De fiscalisten geven eerstelijnsadvies over diverse fiscale topics: de structurering van uw roerend en onroerend vermogen - al dan niet via vennootschappen, recente evoluties rond directe belastingen en de fiscaliteit van beleggingen voor privépersonen en vennootschappen.

"Uiteindelijk draait het bij Estate Planning om gemoedsrust", weet Liesbeth Stevens. "Net daarom reiken we onze klanten rechtszekere en heldere oplossingen aan, geen fiscale hightechoplossingen. Een duurzame aanpak loont, ook in Estate Planning. Met deze award voelen we ons aangemoedigd om op het gekozen pad verder te gaan."



Zo maakt Delen Private Bank het verschil:

- Één geïntegreerd plan, op uw maat
- Rechtszekere en glasheldere oplossingen
- Een team van juristen en fiscalisten
- Persoonlijke opvolging door een jurist dicht bij u
- Kennis en ervaring sinds 1995
- In samenwerking met uw andere adviseurs (notaris, advocaat, accountant, enz.)



V.l.n.r.: Anne-Sophie Delen, Annke Luykx, Janneke Van Leemput en Stefanie Arts

Marketing

Delen Private Bank

Delen Private Bank hecht veel belang aan transparantie. Het is de taak van de marketingafdeling om de strategie, aanpak en basisfilosofie van de bank dicht bij de klanten te brengen. Dat doet ze via drie wegen: evenementen, communicatie en digitale marketing. “Ons ultieme doel is om de expertise en passie voor ons metier te delen”, zegt Anne-Sophie Delen. “We dragen de visie en waarden van de bank uit naar onze klanten, medewerkers, aandeelhouders en partners. Zo helpen we de naam en de positie van de bank mee vorm te geven.”

De eerste pijler van marketing is de organisatie van evenementen. “Dat is dé manier bij uitstek voor onze klanten om in een informele setting contacten te leggen met hun relatiebeheerder, het management en hun peers”, aldus Stefanie Arts, verantwoordelijke Events. “We creëren creatieve evenementen en originele activiteiten rond thema’s die afgestemd zijn op de interesses van onze klanten, zoals kunst, muziek, golf, zeilen en fietsen. Zo willen we onze klanten een uitzonderlijke ervaring bezorgen. Het is een bedanking voor het vertrouwen dat ze in de bank stellen.”

De bank trekt de transparante lijn door in heel de communicatie. “Onze klanten en medewerkers rekenen op duidelijke, eerlijke en accurate communicatie”, verduidelijkt Annke Luykx, verantwoordelijke Communicatie. “En er is wel een en ander te vertellen. Over de evoluties op de beurzen en de impact op de portefeuilles uiteraard, maar ook over nieuwe diensten, wijzigingen in wetten en fiscale regels en uitnodigingen voor events. Ons uitgangspunt is steeds: de klant in klare taal tijdig informeren zodat hij altijd op de hoogte is én de juiste acties kan nemen als dat nodig is.”

“Ons ultieme doel is om de expertise en passie voor ons metier te delen”

Ten slotte boort de bank ook de digitale kanalen aan. Onlangs kreeg de website van Delen Private Bank een grondige make-over. Janneke Van Leemput, verantwoordelijke Digital Marketing, legt uit waarom. “De website is het visitekaartje van de bank. Potentiële klanten leren ons via de site kennen: onze aanpak, diensten, basiswaarden en medewerkers. En ze kunnen er heel gemakkelijk dossiers en actuele nieuwsberichten consulteren. “Onze experts brengen duiding en achtergrond bij topics die onze klanten en prospecten nauw aan het hart liggen, zoals de effectentaks of het nieuwe erfrecht. Via de website willen we de klant steeds beter bedienen. Met transparante informatie, overzichtelijk gebracht in de look & feel van onze kantoren.”

Ontdek de nieuwe website op www.delen.be

”

We willen de klanten met onze events een uitzonderlijke ervaring bezorgen.



V.l.n.r.: Frederik Baert en Stefan Van Cleemput

Kantoor Gent

Delen Private Bank

Kantoor Gent vierde haar tienjarig jubileum in 2017. Regioverantwoordelijken Stefan Van Cleemput en Frederik Baert blikken terug op hun eigen start, vijf jaar geleden.

“We handelen als ondernemers, niet als bankiers”

“De directie van Delen Private Bank vroeg ons om de naam van de bank extra schwing te geven in Oost-Vlaanderen”, blikt Stefan terug. En dat is gelukt: het toevertrouwde vermogen groeit stevig aan, net als het team dat ondertussen zestien gedreven collega’s telt.

Wat is jullie succesformule?

Stefan: “Met hard werken, integer omgaan met je klanten en je gezond verstand gebruiken, kom je al een eind. Wij willen mensen met elkaar in contact brengen, verbinden.”

Frederik: “En we handelen als ondernemers van een KMO, niet als bankbedienden. Dat vraagt creativiteit en ondernemingszin.”

Mensen verbinden, verklaart dat ook jullie verankering in lokale initiatieven?

Stefan: “Dat klopt. Ons kantoor is gevestigd aan de Coupure, dicht bij het muziekcentrum Bijloke. We werken geregeld met hen en andere lokale partners samen. Zo tonen we onze klanten dat we samen met hen willen groeien. Die stabiliteit en continuïteit zijn erg belangrijk.”

Wat zijn jullie toekomstplannen?

Stefan: “België telt behoorlijk veel vermogende mensen die op zoek zijn naar heldere oplossingen, op maat gesneden van hun persoonlijke situatie. Delen Private Bank is uitstekend geplaatst om dit publiek te bedienen. Dankzij de behoedzame beheerfilosofie en integere waarden van de bank, een feilloze ondersteuning van het hoofdkantoor en een dynamisch lokaal team kunnen wij onze klanten geven waar zij recht op hebben: behoedzaam en proactief vermogensbeheer en een weldoordachte vermogensplanning.”

Frederik: “We boren ook nieuwe segmenten aan, zoals de institutionele markt. En we werken intensief samen met onze zusterbank Bank Van Breda om zakelijke relaties en vrije beroepen te bedienen.”

”

Stabiliteit en continuïteit zijn erg belangrijk voor de klant.



V.l.n.r.: Serge Cammaert en Philippe Havaux

Delen Luxembourg

Delen Private Bank

Philippe Havaux (voorzitter van het directiecomité) en Serge Cammaert (Directeur Delen Private Bank Luxembourg), kijken tevreden terug op 2017 - een jubileumjaar.

Het toevertrouwde vermogen steeg behoorlijk. “Dat heeft uiteraard te maken met de gunstige marktevolutie”, verduidelijkt Serge Cammaert. “Maar daarnaast was er ook een duidelijke instroom van kapitalen. Een groeiend aantal klanten van Luxemburgse oorsprong én van nieuwe residenten - mensen uit de buurlanden die in Luxemburg komen wonen - vonden vlot hun weg naar Delen Private Bank. Er wordt dan ook stevig gewerkt aan de naamsbekendheid van de bank. In de loop van dit jaar (2018) wordt onze commerciële ploeg trouwens versterkt door een Luxemburgse beheerder.”

Daarnaast speelt Delen Luxembourg haar rol binnen de Groep Delen ten volle uit. Niet-Belgische klanten die een internationale aanpak wensen, kunnen immers perfect door Delen Luxembourg geholpen worden.

“Het voorbije jaar mochten onze klanten ook de voordelen van de Delen app ondervinden”, zegt Philippe Havaux trots. “De reacties op deze nieuwe technologie zijn bijzonder positief. Klanten ervaren de app als een veilige tool waarmee ze hun portefeuille snel en efficiënt kunnen raadplegen, waar en wanneer het voor hen het beste uitkomt.”

“Meer en meer klanten vinden hun weg naar Delen Luxembourg”

2017 was ook het jaar dat Delen Luxembourg haar dertigjarig jubileum vierde. De rode lijn doorheen de verschillende activiteiten was de passie voor kunst en design. Naast een tentoonstelling met werken van de Belgische schilder Luc Peire organiseerde de bank ook conferenties over Scandinavisch design en concerten. “Die evenementen vonden veel weerklank bij ons doelpubliek”, herinnert Serge Cammaert zich. “Het momentum werd aangewend om ook een gerichte perscampagne te lanceren waarin het unieke karakter van de bank belicht werd. Daarmee zetten we Delen Luxembourg nóg meer op de kaart.”

”

De evenementen tijdens het jubileumjaar vonden veel weerklank bij ons doelpubliek.

Partnerships

Delen Private Bank

Onze passie voor golf en Belgische kunst

De langetermijnvisie van Delen Private Bank straalt af op haar partnerships. Want hoe beter in de toekomst te investeren dan door toptalent te steunen?

Trotse partner van golftalenten Thomas Pieters en Thomas Detry

Ruim 25 jaar is de bank actief op de greens. Op de golfbaan komen opperste concentratie en rust samen, een evenwichtsoefening tussen bewegen en denken. Bedachtzaam handelen dus. En daar herkent Delen Private Bank zich helemaal in, net als in die andere waarden, integriteit en fair play.

Delen Private Bank is ook sponsor van de Belgian Knockout, opvolger van de Belgian Open. Het is beslist geen toeval dat nu Belgische toptalenten hoge toppen scheren, het toernooi na achttien jaar opnieuw op de agenda verschijnt. Thomas Pieters is ambassadeur van het evenement.

En enthousiaste mecenas van Belgische kunst

Delen Private Bank heeft een hart voor kunst en schoonheid. En die liefde voor schoonheid delen we graag met onze klanten. Via partnerships en artistieke events bijvoorbeeld. Brafa, de 'Fair of Excellence' volgens menig kunscriticus, is uitgegroeid tot een klassieker waar klanten reikhalzend naar uitkijken. Ook in 2017 wilde de bank met haar stand warme en huiselijke ruimtes creëren, een plek waar bezoekers topwerken konden bewonderen van Belgische kunstenaars. De samenwerking met Biënnale Interieur, waar de nadruk ligt op innovatie en creativiteit, kent eveneens een groeiend succes.

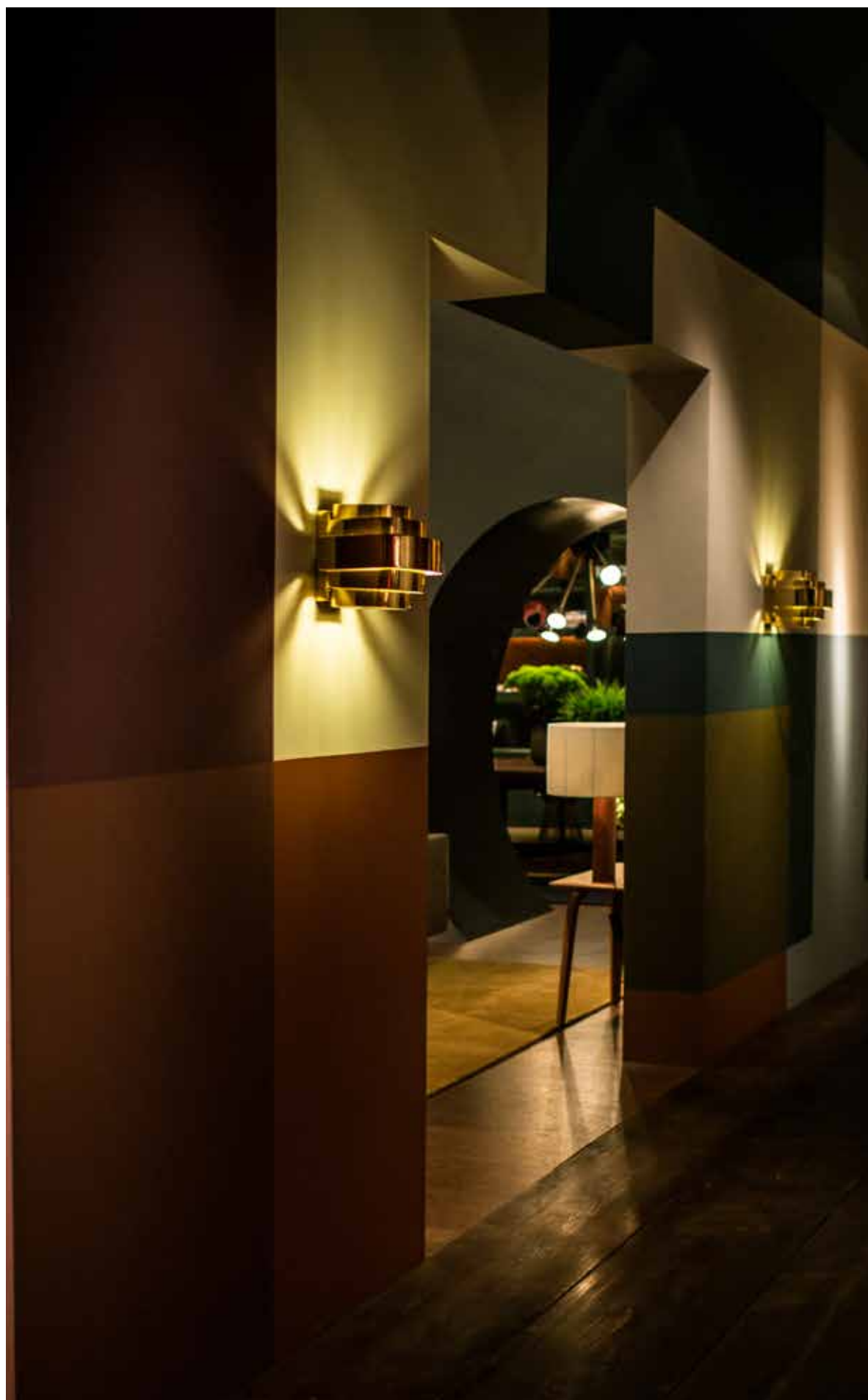


Thomas Pieters



Thomas Detry





Juridische analyse

Delen Private Bank

Hervormingen troef

In 2017 en bij de start van 2018 zagen heel wat fiscale wijzigingen en juridische hervormingen het levenslicht.

Op Europees vlak ging per 3 januari 2018 de nieuwe MiFID-wetgeving van kracht, die zich tot doel stelt de belegger nog beter te beschermen, de transparantie te bevorderen en eerlijke en efficiënte financiële markten te waarborgen.

In België was het zomerakkoord, met o.a. de hervorming van de vennootschapsbelasting en de taks op effectenrekeningen, ongetwijfeld de meest besproken maatregel. Daarnaast werd ook het erfrecht grondig hervormd, dat in werking zal

treden op 1 september 2018. Ook dit jaar houdt de hervormingsdrang van de regering aan.

Hervorming van het erfrecht

Na meer dan 200 jaar werden de regels van het erfrecht gemoderniseerd en aangepast aan de noden van onze moderne maatschappij. U zal voortaan over een grotere vrijheid beschikken om uw nalatenschap te verdelen volgens uw specifieke wensen en noden. Wanneer u één of meer kinderen



Team Estate Planning

heeft, kunt u de helft van uw vermogen (de facto van de fictieve massa¹) vermaken aan wie u wilt, bijv. aan uw klein- of stiefkinderen. Wanneer u geen kinderen heeft, kunt u uw volledige nalatenschap vermaken aan wie u wilt, bijv. aan uw partner. De regels m.b.t. de inbreng en de inkorting van giften worden vereenvoudigd en geharmoniseerd. Alle schenkingen, ongeacht hun aard, worden voor de inbreng of inkorting in beginsel gewaardeerd op basis van hun intrinsieke waarde op het ogenblik van de schenking, en geïndexeerd volgens het indexcijfer van de consumptieprijzen². Belangrijk is ook dat de inbreng en de inkorting van giften voortaan in beginsel in waarde gebeurt. De nieuwe wet versoepelt het verbod op de erfovereenkomsten. Zo heeft u de mogelijkheid om (al dan niet samen met uw echtgenoot/echtgenote) tijdens uw leven reeds een globale overeenkomst over uw nalatenschap te sluiten met al uw vermoedelijke erfgenamen in rechte nederdalende lijn op de dag van ondertekening van de overeenkomst, zijnde in principe al uw kinderen.

De nieuwe regels zullen gelden voor alle nalatenschappen die openvallen vanaf 1 september 2018, en zijn in beginsel ook van toepassing op schenkingen en testamenten die dateren van vóór deze datum. U kunt evenwel vóór deze datum een verklaring afleggen voor een notaris zodat de ‘oude’, vandaag geldende regels van toepassing blijven op alle reeds gedane schenkingen.

Om de hervorming van het erfrecht alle kansen te geven is het belangrijk dat de verschillende gewesten de bestaande regels inzake de schenken- en erfbelasting (Vlaams Gewest) resp. het schenkings- en successierecht (Brussels Hoofdstedelijk en Waals Gewest) afstemmen op deze nieuwe principes. Zo niet, dreigt het succes van sommige (nieuwe) regels en planningstechnieken beperkt te zijn.



¹ D.i. de op het ogenblik van overlijden nagelaten goederen, verminderd met de schulden van de nalatenschap en verhoogd met alle tijdens het leven gedane (en desgevallend geïndexeerde of geherwaardeerde) schenkingen.

² Uitzondering hierop vormt de schenking met voorbehoud van vruchtgebruik. Hier gebeurt de waardering op de datum van uw overlijden of - wanneer u tijdens uw leven afstand doet van het vruchtgebruik - op de datum waarop u afstand doet van uw vruchtgebruik, geïndexeerd vanaf deze datum tot de datum van uw overlijden.

Geplande hervorming huwelijksvermogensrecht

De regering plant een update van het huwelijksvermogensrecht. Een van de aandachtspunten is de bescherming van de economisch ‘zwakkere’ echtgenoot. Dit zou gebeuren door een verrekening van de aanwinsten te voorzien voor echtgenoten die gehuwd zijn onder het stelsel van de zuivere scheiding van goederen. Alles wat deze echtgenoten tijdens hun huwelijk opbouwen (met uitzondering van schenkingen en erfenissen) zou dan bij echtscheiding en overlijden onder elkaar verdeeld worden (zoals in een gemeenschapsstelsel), maar met behoud van de klassieke voordelen van het stelsel van scheiding van goederen. Het is aangewezen dat de verschillende gewesten en hun administraties hun fiscale regels aanpassen aan deze hervorming. Anders heeft het finaal verrekenbeding weinig kans op slagen.

Nieuwigheden rond de aankoop van vastgoed

Wie in het Vlaamse Gewest een gezinswoning koopt, betaalt hierop binnenkort 7% registratierechten, op voorwaarde dat het gaat om de enige woning en dat de koper er ten laatste binnen de twee jaar na aankoop zijn intrek neemt. Het tarief wordt verder verlaagd tot 6% wanneer de koper een ‘ingrijpende energetische renovatie’ uitvoert binnen de vijf jaar na de aankoop. Voor ‘bescheiden’³ woningen en appartementen geldt er een bijkomende korting. Het principe van de meeneembaarheid⁴ blijft bestaan. Het plafond blijft behouden op 12.500 euro maar wordt voortaan geïndexeerd. Het nieuwe systeem zou op 1 juni 2018 van kracht worden.

In het Brussels Hoofdstedelijk Gewest werd de woonbonus voor nieuwe leningen afgesloten na 31 december 2016 afgeschaft, in ruil voor een verhoging van het abattement (voetvrijstelling) bij de aankoop van de enige woning-hoofdverblijfplaats. In het Waals Gewest werd sinds 1 januari 2018 het registratietarief van 15% geschrapt voor wie een ‘woning’ aankoopt en al minstens twee ‘woningen’ bezit.

Nieuw vennootschapsrecht

Ook het vennootschapsrecht wordt hervormd en aangepast aan de noden van het huidige ondernemersklimaat. Het zou in werking treden in het najaar van 2018. Het doel van de hervorming is om het vennootschapsrecht te vereenvoudigen (o.a. door het beperken van het aantal vennootschapsvormen), te flexibiliseren (met aandacht voor de belangen van derden, o.a. de schuldeisers) en nieuwe rechtsregels in te voeren die het hoofd helpen bieden aan Europese evoluties en nieuwe tendensen, zoals ‘mobielere’ vennootschappen.

Hervorming erfbelasting op komst

Na de hervorming van het erfrecht en het huwelijksvermogensrecht heeft de Vlaamse⁵ regering eveneens beslist om de erfbelasting te hervormen, vermoedelijk ook met ingang van 1 september 2018. Het is de bedoeling het toptarief bij verervingen tussen broers en zussen, en ook bij verervingen tussen vreemden (momenteel 65%) te verlagen. De langstlevende partner zal kunnen genieten van een bijkomende vrijstelling op de eerste schijf van 50.000 euro van het roerend vermogen, en kinderen die vóór hun 21 jaar hun beide ouders verliezen worden extra beschermd. De tarieven zullen ook aansluiten op de mogelijkheden en de keuzevrijheid die het nieuwe erfrecht bieden. Op dit ogenblik is het koffiedik kijken of ook de Brusselse ordonnantiegever en de Waalse decreetgever het successierecht zullen wijzigen.

Conclusie

Voor de Estate Planner zijn het uitdagende tijden. Binnen Delen Private Bank volgen de afdelingen Taks (o.l.v. Katrin Eyckmans) en Estate Planning (o.l.v. Liesbeth Stevens en Steven Osaer) de evoluties op de voet op.

”
Na meer dan 200 jaar werden de regels van het erfrecht gemoderniseerd en aangepast aan de noden van onze moderne maatschappij.

³ Dit zijn woningen en appartementen met een aankoopprijs tot 200.000 euro (of 220.000 euro wanneer deze gelegen zijn in de kernsteden of in de Vlaamse rand rond Brussel).

⁴ Dit is het principe waarbij de koper bij de aankoop van een nieuwe woning een deel van de vroeger betaalde registratiebelasting in mindering mag brengen.

⁵ In tegenstelling tot het huwelijksvermogensrecht en het erfrecht is het successierecht een gewestaangelegenheid.

Een verantwoordelijkheid van iedereen

Delen Private Bank legt van oudsher een grote voorzichtigheid aan de dag in het omgaan met risico's. Behoedzaamheid zit de bank immers in de genen. Het vermogen van onze klanten beheren we volgens een weldoordachte beleggingsfilosofie. Bescherming en evenwichtige groei, continuïteit en een optimale overdracht naar volgende generaties staan hierbij centraal. Diezelfde principes worden ook op de bank als onderneming toegepast, met nadruk op de lange termijn en aandacht voor transparantie en integriteit.

Risico's zijn eigen aan elke onderneming. Risicobeheer is daarom een verantwoordelijkheid van de hele organisatie en van elke werknemer. Onze operationele afdelingen werken samen met interne controlediensten volgens het wettelijke principe van 'three lines of defence'. In dit controlesysteem wordt de eerste lijn (operationele afdelingen) gecontroleerd door de tweede lijn, die op haar beurt gecontroleerd wordt door audit, de derde lijn. Tegelijk houdt het audit- en risicocomité op gestructureerde wijze toezicht op de risico's van Delen Private Bank op basis van de input van alle betrokken afdelingen.

Voor de bespreking van de diverse risico's verwijzen we naar de toelichtingen onder het punt "Risicobeheersing" van de geconsolideerde jaarrekening zoals neergelegd bij de Nationale Bank.



Jacques Delen

”

Mijn vader zei: Wees altijd voorzichtig. Het is niet mogelijk om net op tijd voorzichtig te worden - dan ben je te laat.

Jacques Delen



Discretionair beheer voor institutionele klanten

Delen Private Bank

Een toegewijd team voor klanten met specifieke instructies

Onze aanpak met gezond verstand spreekt ook institutionele klanten aan: meer dan 200 caritatieve instellingen, ziekenhuizen en verzekeringsmaatschappijen vertrouwen hun vermogen toe aan Delen Private Bank. Eind 2017 omvatte hun gezamenlijke toevertrouwde vermogen 1,1 miljard euro. De pensioenfondsen nemen het merendeel voor hun rekening, met een toevertrouwd vermogen van 200 miljoen euro. Voor de invulling van hun mandaat kiezen institutionele klanten voornamelijk voor discretionair beheer.

Klanten binnen het institutionele segment hebben zeer specifieke behoeftes. Vaak krijgen zij welomlijnde instructies en investeringsdoelstellingen opgelegd, en ook hun rapporteringsnoden zijn bijzonder omvangrijk. Daarom staan verschillende gespecialiseerde relatiebeheerders in voor de dagelijkse contacten met deze klantengroep. Daarnaast ondersteunt een team van vier experts hen bij het opmaken van o.a. uitgebreide presentaties voor raden van bestuur, portefeuilletoelichtingen op het kantoor van de klant of gedetailleerde rapporteringen op maat. Deze unieke en doorgedreven ondersteuning maakt het verschil in dit veeleisende segment.

Certificatie is een ander belangrijk punt voor onze institutionele klanten. Delen Private Bank verkreeg vorig jaar een belangrijk kwaliteitslabel, het zogenaamde ISAE34021¹ waarmee een type II certificaat² kan voorgelegd worden. Bij dergelijk type II rapporteert de certificerende partij (namelijk de revisor BDO) over de doeltreffendheid van de processen bij de dienstverlening.

Ook in de evenementen legt de bank eigen accenten. Zo richt de Dag van de Katholieke Gemeenschap in Gent, georganiseerd bij de Broeders van Liefde, zich op bisdommen en congregaties. Op de Institutional Day verwelkomen we dan weer alle institutionele klanten. Op deze evenementen staan steevast gerenommeerde sprekers geprogrammeerd. Zo was vorig jaar Eric Van Zele van Barco te gast.



V.l.n.r.: Jean-Louis de Hasque, Dirk Jan Carpentier, Fientje Op de Beeck en Elio Rombouts

¹ (International Standard on Assurance Engagements) een certificatie waarbij een geattesteerde externe partij (BDO dus) een opinie geeft over de controles in een dienstverlenende organisatie.

² BDO had reeds een Rapport Type I uitgereikt dd 1/6/2016 waarin ze zich uitspreken over de geschiktheid van ontwerp van de controles (suitability of design) bij de bank.

”

Certificatie is een belangrijk punt voor onze institutionele klanten.

ANTWERPEN

BP-building
Jan Van Rijswijcklaan 162/11
2020 Antwerpen
+32 (0)3 244 55 66

BRUSSEL

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

GENÈVE

Rue Jacques-Balmat 5
CH - 1204 Genève
+41 (0)22 317 00 00

GENT

Coupure Rechts 102
9000 Gent
+32 (0)9 210 47 60

HASSELT

Thonissenlaan 11
3500 Hasselt
+32 (0)11 71 10 10

KEMPEN

4WINGS business center
Nijverheidsstraat 13
2260 Westerlo
+32 14 27 90 00

KNOKKE

Elizabetlaan 92
8300 Knokke
+32 (0)50 23 05 85

LEUVEN

Tijdelijke locatie:
Hyphen-One business center
Kolonel Begaultlaan 1A/51
3012 Leuven
+32 (0)16 29 89 89

LUIK

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

LUXEMBURG

Route d'Arlon 287
L-1150 Luxemburg
+352 44 50 60

NAMEN

Chaussée de Liège 654C
5100 Jambes
+32 (0)81 32 62 62

ROESELARE

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

Onze dochterondernemingen:**OYENS & VAN EEGHEN NEDERLAND**

www.oyens.com

JM FINN VERENIGD KONINKRIJK

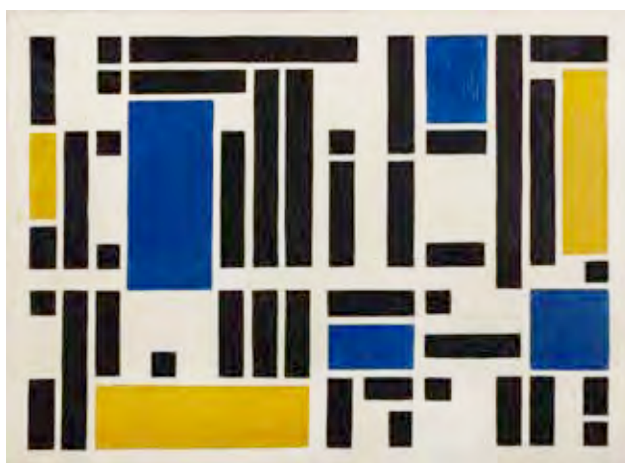
www.jmfinn.com

www.delen.be

info@delen.be

DELEN

PRIVATE BANK



FINANCIËLE GROEP 2017



Inhoud

Delen Private Bank

4	Een evenwichtige groeistrategie
6	Bestuur en toezicht
8	Een sterke financiële groep
10	JM Finn
11	Oyens & Van Eeghen
12	Ackermans & van Haaren
14	Bank J.Van Breda & C°

Groep Delen Historiek

Delen Private Bank

Een evenwichtige groeistrategie

Sedert 1936 kent Delen Private Bank NV een evenwichtige groei, trouw aan onze eigen identiteit en samen met onze klanten.

Doorheen de jaren namen we verschillende privébanken en vermogensbeheerders over. Hun teams maken ook vandaag nog steeds deel uit van de Groep Delen. Continuïteit staat centraal in deze groeistrategie. Een gezonde structuur en de vele jaren ervaring geven Delen Private Bank een unieke positie in de markt.

Lokale verankering en erkenning door de markt

Delen Private Bank kiest er bewust voor dicht bij haar klanten te zijn. Daarom openden we gestaag nieuwe kantoren, verspreid over het hele land. Doorheen de jaren werd onze expertise en de kwaliteit van ons beheer herhaaldelijk gelauwerd.



1936 André Delen richt het wisselagentschap Delen op.



1975 De zonen Jean-Pierre, Paul en Jacques Delen volgen hun vader op aan het hoofd van de beursvennootschap.



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



1990 Paul De Winter geeft de impuls voor het discretionaire vermogensbeheer.



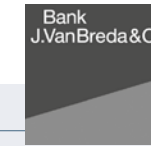
1992 De holding Delen fusioneert met de investeringsmaatschappij Ackermans & van Haaren.



1994 De maatschappij versterkt zich met de overname van de Luikse Banque de Schaetzen en van verschillende beursvennootschappen in Brussel en Antwerpen.



1996 Ondertekening van een samenwerkingsakkoord met de wisselagenten De Ferm.



1997 Ackermans & van Haaren en de aandeelhouders van de Bank J. Van Breda & C^o brengen hun bankfilialen onder in de holding Finaxis.



2010 Vierde Euromoney titel *Best Private Bank in Belgium* en meerdere eerste plaatsen voor 'Hermes Belgian Growth' op de Fund Awards.



2009 Derde Euromoney titel *Best Private Bank in Belgium*.



2008 Opening van de zetel in Hasselt. Meerdere prijzen voor Delen Private Bank en Capfi Delen Asset Management waaronder opnieuw *Best Private Bank in Belgium*.



2007 Opening van de nieuwe zetel in Gent (Merelbeke). Euromoney bekroont Delen Private Bank tot *Best Private Bank in Belgium*.



2007 Fusie van Capital & Finance met Delen Private Bank.



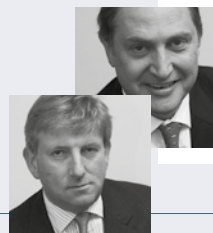
2004 Overname van de Luxemburgse Axa-dochter Banque Ippa & Associés, voortaan Banque BI&A genoemd.



2003 Herschikking van de aandeelhoudersstructuur, de familie Delen verwerft via Promofi NV 25% in Finaxis NV.



2000 De overname van de beursvennootschap Havaux geeft verdere versterking in Brussel.



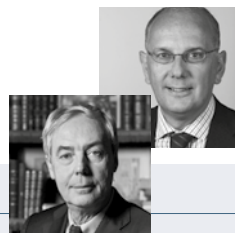
2011 Meerderheidsparticipatie in JM Finn & Co Ltd in Londen. Euromoney roept Delen Private Bank uit tot *runner up Best Private Bank in Belgium*. Hoge score voor de fondsen van Cadelam NV op de Fund Awards en in De Tijd.



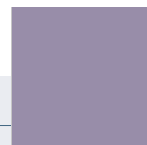
2011 Uitbreiding directiecomité met Eric Lechien en Christian Callens.



2013 Delen Private Bank Gent verhuist van Merelbeke naar een gerenoveerd historisch pand aan de Coupure in Gent. De Brusselse zetel aan de Tervurenlaan heropent na grondige renovatie.



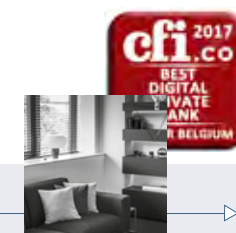
2014 Paul De Winter wordt CEO van Delen Private Bank. Jacques Delen wordt voorzitter van de raad van bestuur. Jan Suykens wordt vicevoorzitter van de raad van bestuur. René Havaux wordt vicevoorzitter van het directiecomité. Alexandre Delen wordt lid van het directiecomité en van de raad van bestuur.



2015 Overname van Oyens & Van Eeghen NV in Nederland.



2016 De zetel in Luik heropent na grondige renovatie. Het kantoor in Antwerpen verhuist tijdelijk naar de BP-building.



2017 Opening nieuwe kantoren in Namen, Leuven en de Kempen. CFI.co bekroont Delen Private Bank tot *Best Digital Private Bank in Belgium*.



2018 Delen Private Bank opent een kantoor in Knokke. Euromoney bekroont Delen Private Bank tot *Best Succession Planning Advice and Trusts Belgium*.

Bestuur en toezicht

Delen Private Bank



Filips De Ferm



Directiecomité v.l.n.r.: Paul De Winter, Alexandre Delen, Eric Lechien, Arnaud van Doosselaere en René Havaux

Directiecomité

Het directiecomité van de bank is verantwoordelijk voor de uitwerking van de strategie van de bank, binnen de krijtlijnen die door de raad van bestuur worden uitgetekend. Het staat in voor het dagelijks 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 toe op de opvolging van de risico's.

Op 31/12/2017 was de samenstelling van het directiecomité als volgt:

Voorzitter

Paul De Winter

Vicevoorzitter

René Havaux

Leden

Alexandre Delen
Eric Lechien
Arnaud van Doosselaere

Adviseurs

Christian Callens
Filips De Ferm
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 over een rijke ervaring en beoordelen vanuit verschillende oogpunten het beleid en de prestaties van de bank. De raad heeft een beleid inzake genderdiversiteit aangenomen. Op basis van het huidige aantal bestuurders streeft de raad naar een vertegenwoordiging van minimum 2 vrouwelijke bestuurders. De raad streeft ernaar deze doelstelling te bereiken over een periode van 6 jaar. Op 31/12/2017 was de samenstelling van de raad van bestuur als volgt:

Voorzitter

Baron Jacques Delen

Vicevoorzitter

Jan Suykens

Bestuurders

Tom Bamelis
Baron Luc Bertrand
Alexandre Delen
Paul Delen
Paul De Winter
Piet Dejonghe
Baron Eric Dekeuleneer
Michel Delbaere (onafhankelijk bestuurder)
René Havaux
Eric Lechien
Mark Leysen
Eric Pulinx (onafhankelijk bestuurder)
Arnaud van Doosselaere
Dirk Wouters

Audit- en risicocomité

Binnen de raad van bestuur werd een auditcomité opgericht, dat in 2014 werd omgevormd tot een audit- en risicocomité. Dit comité staat onder meer in voor de controle op het financiële verslaggevingsproces, op de naleving van administratieve, juridische en fiscale regels, op de uitwerking van interne controleprocedures en verstrekt advies aan de raad van bestuur over de huidige en toekomstige risicotolerantie en risicostrategie. Per 31/12/2017 was het audit- en risicocomité als volgt samengesteld:

Voorzitter

Jan Suykens

Leden

Michel Delbaere (onafhankelijk bestuurder)
Eric Pulinx (onafhankelijk bestuurder)



Christian Callens

Alle leden van het audit- en risicocomité beschikken over de nodige deskundigheid op het vlak van boekhouding en audit en over de nodige kennis, ervaring en vaardigheden om de strategie en de risicotolerantie van de bank te begrijpen en te bevatten.

Michel Delbaere is licentiaat in de rechten en in de economische wetenschappen. Hij is actief binnen verschillende financiële en economische vennootschappen en verenigingen. Zo is hij de oprichter van onder meer Crop's NV, Hesbayefrost SA, Monliz SA, MDC Foods Ltd en Crop's & Partners, en is hij bestuurder van deze vennootschappen. Michel Delbaere is tevens lid van het strategisch comité van het VBO en was, tot 2015, voorzitter van VOKA.

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 de Generale Bank. Sinds 1990 was hij CFO, en vervolgens lid van het executief comité, en hij volgt sinds 23 mei 2016 Baron Luc Bertrand op als voorzitter van het executief comité van Ackermans & van Haaren. Hij bekleedt diverse bestuursmandaten binnen de groep Ackermans & van Haaren.

Eric Pulinx studeerde TEW aan de universiteit van Louvain-La-Neuve en behaalde eveneens een Master in Financiële Markten aan het Institut de Cambisme et de Finance Internationale alsook een Master in Audit en Accountancy aan het Institut Cooremans Bruxelles. Hij is tevens erkend bedrijfsrevisor. Eric Pulinx startte zijn carrière in 1998 bij KPMG Bedrijfsrevisoren waar hij meer dan 11 jaar actief was. Vervolgens ging hij aan de slag bij Bpost Bank waar hij de functies van CRO en CFO heeft uitgeoefend. Hij was er tevens lid van het directiecomité. Sinds augustus 2013 is Eric Pulinx actief als CFO (en sinds maart 2015 als vice CEO) voor Bank New York Mellon NV (European Bank).



Bernard Woronoff

Remuneratiecomité en benoemingscomité

Het remuneratiecomité is belast met het voorbereiden van beslissingen omtrent verloning en adviseert over het beloningsbeleid van de bank. Per 31/12/2017 was het remuneratiecomité samengesteld uit de volgende bestuurders:

Voorzitter

Michel Delbaere (onafhankelijk bestuurder)

Leden

Jan Suykens
Eric Pulinx (onafhankelijk bestuurder)

Binnen Delen Private Bank werd geen afzonderlijk benoemingscomité opgericht. De volledige raad van bestuur neemt de taken van het benoemingscomité op zich.

Commissaris

Delen Private Bank heeft als commissaris E&Y Bedrijfsrevisoren BCVBA aangesteld met als wettelijk vertegenwoordiger mevrouw Christel Weymeersch.

Een sterke financiële groep

Delen Private Bank NV behoort tot een zeer gezonde financiële groep.

Delen Private Bank is een kredietinstelling waarop toezicht wordt uitgeoefend door de NBB (Nationale Bank van België) en door de FSMA (Autoriteit van Financiële diensten en markten).

De aandelen van Delen Private Bank worden, op enkele aandelen na, aangehouden door Delen Investments. De aandelen van Delen Investments worden op hun beurt, bijna allemaal, aangehouden door Finaxis NV, opgericht in 1997.

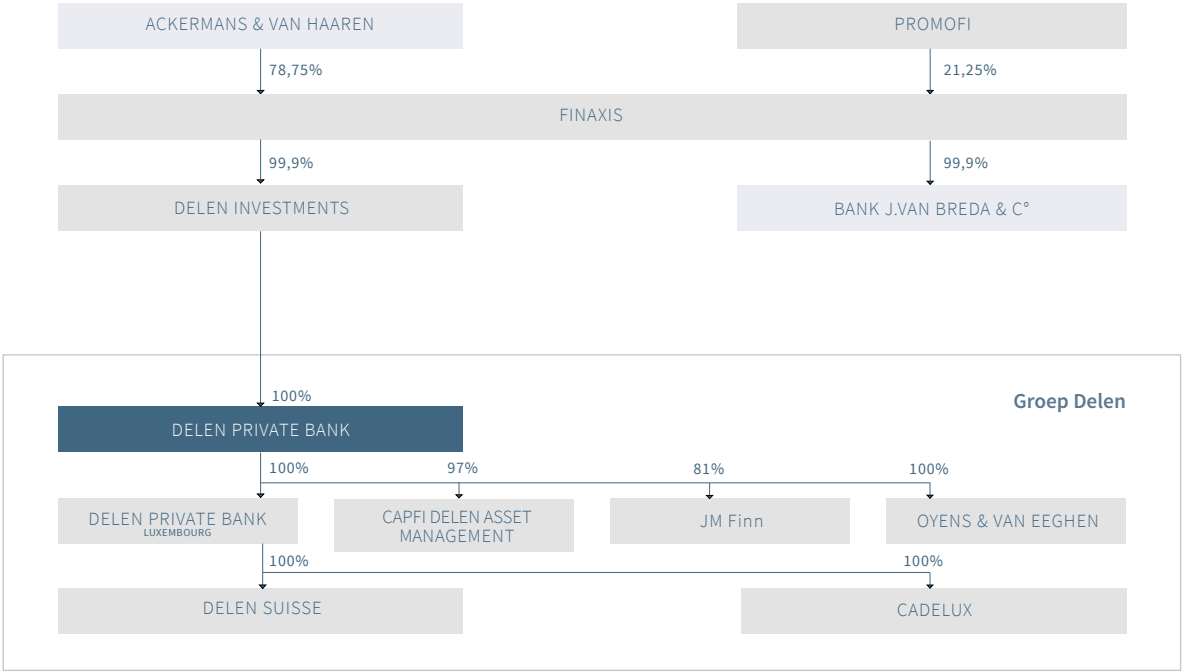
De samenwerking met Ackermans & van Haaren (AvH) dateert van 1992, toen de holding Delen een fusie aanging met deze Antwerpse investeringsmaatschappij.

Vandaag bezit AvH, als referentie-aandeelhouder, 78,75% van de aandelen van Finaxis. De familie Delen participeert voor 21,25% in het kapitaal van Finaxis via de vennootschap Promofi NV.

Delen Private Bank heeft vier dochterondernemingen: Delen Private Bank Luxembourg SA (100%), Capfi Delen Asset Management NV (Cadelam, 97%, een erkende beheervenootschap van Instellingen voor Collectieve Beleggingen of ICB's), Oyens & Van Eeghen NV (100%, een Nederlandse vermogensbeheerder)

en JM Finn & Co Ltd (81%, een vooraanstaande investment manager in het VK). Delen Private Bank Luxembourg SA houdt onder meer 100% van de aandelen in Delen Suisse SA en Cadelux SA aan.

De algemene bancaire activiteiten van de groep, toegespitst op kmo's (kleine en middelgrote ondernemingen), vrije beroepen en zelfstandigen, ressorteren onder zusterbank Bank J.Van Breda & C° NV. 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 groep AvH.



JM Finn
Delen Private Bank



Boven: v.l.n.r.: Brett Bayliss, Dominic May, Simon Temple-Pedersen, Sarah Soar, Charles Beck
Onder: v.l.n.r.: Hugo Bedford, Steven Sussman, Paul Dyas

Eind 2017 bedroeg het toevertrouwd vermogen van JM Finn & Co Ltd 10.475 miljoen euro (9.294 miljoen Britse pond), waarvan 74% in discretionair beheer. Deze goede cijfers bevestigen het groeipotentieel van JM Finn. Haar sterke positie in de Britse onshore vermogensbeheermarkt, in combinatie met de gedrevenheid en ervaring van Delen Private Bank, laten JM Finn toe om op hetzelfde elan verder te gaan en te evolueren naar een prominente speler op de Engelse vermogensbeheermarkt.

Op operationeel vlak was 2017 opnieuw een druk jaar voor JM Finn. Er was uiteraard veel aandacht voor het commerciële luik, waarin de interactie met klanten op kantoor en tijdens evenementen centraal stond. De verstrenge MIFID II-wetgeving bracht ook heel wat belangrijke initiatieven met zich mee, naast de blijvende inspanningen om de efficiëntie van de organisatie te verbeteren en de samenwerking met Delen Private Bank te verdiepen.

Om de commerciële activiteit verder uit te bouwen, zet JM Finn ook in 2018 voluit in op de verdere uitbouw van vermogensplanning en neemt ze nieuwe CRM-software in gebruik. Het directiecomité van JM Finn blijft gefocust op de implementatie van strategische initiatieven en prioriteiten, zodat in de toekomst

de succesvolle groeistrategie hand in hand kan gaan met een noodzakelijke winstverbetering.

Het nettoresultaat van JM Finn in 2017 bedroeg 8,6 miljoen Britse pond (9,69 miljoen euro). De bijdrage van de vermogensbeheerder tot het nettoresultaat van de groep bedroeg 7,1 miljoen euro, na een afschrijvingslast cliënteel en 19% minderheidsbelangen van 2,7 miljoen euro.



JM Finn (in £ '000)				
	2017	2016	2015	
Toevertrouwde kapitalen (in miljoenen £)	9.294	8.331	7.929	
Waarvan kapitalen in beheer (in miljoenen £)	6.876	5.889	5.247	
Eigen vermogen	41.593	36.817	33.063	
Bruto bedrijfsopbrengsten	67.778	60.998	58.926	
Nettoresultaat	8.568	6.660	6.310	
Cost-income ratio	84%	86%	86%	
Personeel (VTE)	298	296	310	
Bijdrage in het geconsolideerd resultaat van Delen Groep (in € '000)	7.095	5.605	5.514	

Oyens & Van Eeghen
Delen Private Bank



V.l.n.r.: Frederic Kalff, Vanessa Geudens en Frederik Baert

Oyens & Van Eeghen NV, opgericht in 1797, is één van de oudste onafhankelijke financiële instellingen van Nederland en sinds december 2015 onderdeel van de Groep Delen. Oyens & Van Eeghen legt zich succesvol toe op gespecialiseerd vermogensbeheer en fiduciair advies van particuliere klanten.

Op 31 december 2017 bedroeg het discretionair beheerde vermogen bijna 1 miljard euro, waarvan 660 miljoen euro voor privéklanten en stichtingen. Het fiduciaire advies zorgt voor een bijkomend toevertrouwd vermogen van 200 miljoen euro. Oyens & Van Eeghen telde per einde 2017 19 ervaren professionals en heeft vestigingen in Amsterdam en 's-Hertogenbosch.

In 2017 behaalde Oyens & Van Eeghen een negatief bedrijfsresultaat. De bruto bedrijfsopbrengsten bedroegen 5,3 miljoen euro en het netto resultaat bedroeg 1,9 miljoen euro negatief.



OYENS & VAN EEGHEN

Oyens & Van Eeghen NV (in € '000)				
	2017	2016	2015	
Toevertrouwde kapitalen privé-clienteel en stichtingen	659.995	657.509	572.471	
Toevertrouwde kapitalen instituten en lokale overheden	269.335	662.403	679.577	
Fiduciare mandaten	204.399	1.867.030	1.758.933	
Eigen vermogen	17.467	19.342	19.126	
Bruto bedrijfsopbrengsten	5.261	6.834	6.366	
Nettoresultaat	-1.942	-13	261	
Cost-income ratio	136%	97%	94%	
Personeel (VTE)	18	26	23	
Bijdrage in het geconsolideerd resultaat Delen Groep (in € '000)	-1.998	94	0	



V.l.n.r.: Luc Bertrand en Jan Suykens

Ackermans
& van Haaren

Ackermans & van Haaren NV is een gediversifieerde groep en vertegenwoordigde in 2017 op economisch vlak een omzet van 5,4 miljard euro. De groep kiest voor een beperkt aantal participaties met groeipotentieel.

Ackermans & van Haaren is een gediversifieerde groep actief in 4 kernsectoren:

Marine Engineering & Contracting: DEME - één van de grootste baggerbedrijven ter wereld - CFE, een bouwgroep met hoofdkantoor in België.

Private Banking: Delen Private Bank, één van de grootste onafhankelijke privé-vermogensbeheerders in België, vermogensbeheerder JM Finn in het VK en Bank J.Van Breda & C°, niche-bank voor de ondernemer en de vrije beroepen in België.

Real Estate & Senior Care: Leasinvest Real Estate, een genoteerde vastgoedvennootschap - Extensa, een belangrijke gronden- en vastgoedontwikkelaar met zwaartepunt in België en Luxemburg.

Energy & Resources: SIPEF, een agro-industriële groep in tropische landbouw.

De AvH-groep vertegenwoordigde in 2017 op economisch vlak, via haar aandeel in de participaties, een omzet van 5,4 miljard euro en stelt 22.749 mensen tewerk.

De groep concentreert zich op een beperkt aantal strategische participaties met een belangrijk groeipotentieel en wordt geleid door een ervaren, multidisciplinair managementteam. AvH is betrokken bij de selectie van het topmanagement en de definitie van de langetermijnstrategie van haar participaties. Als investeerder neemt AvH de rol op zich van proactieve aandeelhouder. Zo richt AvH zich op de systematische creatie van aandeelhouderswaarde via een strategie op lange termijn.



Ackermans & van Haaren (geconsolideerd) (in € '000)							
	2017	2016	2015	2014	2013	2012	2011
Beurskapitalisatie	4.862.076	4.424.941	4.532.131	3.420.034	2.852.596	2.085.852	1.930.762
Eigen vermogen	4.195.272	3.916.348	3.815.612	3.469.247	3.277.362	2.514.231	2.364.994
Eigen vermogen (deel van de groep)	2.972.208	2.783.083	2.607.339	2.372.075	2.251.539	2.003.267	1.882.631
Nettowinst (deel van de groep)	302.530	224.237	284.079	213.645	293.901	167.343	177.506

Finaxis (geconsolideerd) (in € '000)							
	2017	2016	2015	2014	2013	2012	2011
Eigen vermogen	1.222.634	1.148.150	1.089.425	1.001.372	921.418	852.926	785.769
Nettowinst (deel van de groep)	143.724	124.329	131.992	115.451	106.923	89.950	111.857



Bank
J.Van Breda & C°



De activiteiten van Delen Private Bank en haar zusterbank Bank J.Van Breda & C° NV zijn bij uitstek complementair: Delen Private Bank spitst zich toe op het beheer van privévermogens, terwijl Bank J.Van Breda & C° een referentiebank is voor ondernemers en vrije beroepen, zowel privé als professioneel.

Bank J.Van Breda & C° is vandaag gekend om haar succesvolle nichestrategie met een strikte doelgroepomschrijving: enkel voor ondernemers en vrije beroepen. Met die doorgedreven specialisatie, gekoppeld aan een persoonlijke dienstverlening, maakt zij het verschil tegenover andere banken.

Elke zelfstandige weet dat hij zelf een pensioenkapitaal moet opbouwen om later zijn levenswijze op een comfortabele manier te kunnen voortzetten. Wie hiervoor rekent op de waarde van zijn onderneming, praktijk of officina, neemt een zeer groot risico. De bank begeleidt haar cliënten bij de opbouw en de bescherming van een voldoende groot privévermogen, zodat ze financieel onafhankelijk worden en hun levensstandaard op lange termijn kunnen vrijwaren.

Cliënten kunnen rekenen op een breed gamma financiële producten en diensten, zowel professioneel als privé, hun leven lang. 150 account managers garanderen een heel eigen aanpak, waarbij ze steeds de langetermijnbelangen van hun cliënten voor ogen houden.

Bank J.Van Breda & C° werd niet getroffen door de bankencrisis en moest nooit een beroep doen op staatssteun. Integendeel: de bank heeft een hoog eigen vermogen en voldoet nu al aan de eisen die de regelgever oplegt tegen 2019.

Bank J.Van Breda & C° beschikt over een nationaal netwerk met kantoren in Vlaanderen, Brussel en Wallonië. Overal werkt men met dezelfde missie: de beste vermogensbegeleider zijn voor ondernemers en vrije beroepen.



Bank J.Van Breda & C° (in € '000)					
	2017	2016	2015	2014	2013
Balanstotaal	5.424.639	4.994.236	4.717.833	4.487.430	4.410.294
Cliëntendeposito's	4.565.778	4.245.840	3.969.039	3.815.449	3.683.174
Buitenbalansbeleggingen	9.176.976	8.202.628	7.165.354	6.202.904	5.334.676
Totaal toevertrouwd vermogen	13.742.754	12.448.468	11.134.393	10.018.353	9.017.851
Totaal privé kredietverlening	4.528.679	4.223.318	3.932.237	3.639.208	3.455.495
Totaal commercieel volume	18.271.433	16.671.787	15.066.630	13.657.561	12.473.345
Eigen vermogen voor winstverdeling - deel groep	538.718	518.257	501.633	474.982	447.907
Netto-winst na belastingen - deel groep	39.081	37.736	40.479	35.494	31.546

DELEN

PRIVATE BANK



JAARREKENINGEN 2017

Dit was 2017: de cijfers*

40,5 miljard euro toevertrouwd vermogen

53,7% cost-income ratio

676 VTE personeelsleden

105,8 miljoen euro nettowinst

678,8 miljoen euro geconsolideerd eigen vermogen

29,3% core Tier 1-kapitaal

16,3% ROE

Eric Lechien, CFO Delen Private Bank



Gezonde groei in toevertrouwd vermogen

Het toevertrouwd vermogen bij de Groep Delen bedroeg eind 2017 40.545 miljoen euro, een record.

Delen Private Bank NV noteerde een 7,4% stijging van het toevertrouwd vermogen naar 29.410 miljoen euro (2017). Dat groeicijfer was het resultaat van een positieve impact van de beurzen op de waardeontwikkeling van de vermogens én van een organische nettogroei van bestaande en nieuwe particuliere klanten aan een recordtempo. Alle Belgische kantoren droegen bij tot deze constante instroom van vermogens. Dit getuigt van het klantenvertrouwen in Delen Private Bank en bevestigt de vooraanstaande positie van de bank in discretionair beheer in België. De instroom van kapitalen

* Cijfers in de tekst zijn geconsolideerde cijfers voor Delen Investments, de moeder vennootschap van Delen Private Bank. Sinds 2017 heeft Delen Investments geen andere participaties dan Delen Private Bank en zijn de operationele perimeters identiek. Voor cijfers van Delen Private Bank zie pg 8.

was sterk gedurende het hele jaar 2017, en was bijna uitsluitend terug te vinden in discretionair vermogensbeheer. Het aandeel van de tegoeden in discretionair beheer bij Delen Private Bank steeg daardoor van 76% (eind 2016) naar 81% (eind 2017). De voorzichtige beleggingsstrategie bewees ook in 2017 haar toegevoegde waarde: Delen Private Bank realiseerde in 2017 betere rendementen voor haar klanten dan het sectorgemiddelde (voor gelijkaardige risicoprofielen).

JM Finn & Co Ltd, de Britse vermogensbeheerder (waarin Delen Private Bank een belang van 81% heeft), kende een stijging van 7,7% van het toevertrouwd vermogen naar 10.475 miljoen euro (9.294 miljoen Britse pond) eind 2017. Deze groei was te danken aan de positieve waardeontwikkeling van de vermogens (uitgedrukt in Britse pond) en van een nettogroei van bestaande en nieuwe particuliere klanten. De gunstige ontwikkeling werd evenwel gedempt door de negatieve koersevolutie van het Britse pond ten opzichte van de euro (-3,5%).

Bij **Oyens & Van Eeghen NV** bleven de toevertrouwde activa van particulieren en stichtingen nagenoeg stabiel (+0,5%) op 660 miljoen euro per 31 december 2017.

Positieve winstontwikkeling

De **brutobedrijfsopbrengsten** van de Groep Delen stegen met 17,2% in 2017 tot 366,9 miljoen euro, waarvan het aandeel van JM Finn en Oyens & Van Eeghen 82,7 miljoen euro bedroeg. Deze toename is voornamelijk toe te schrijven aan de vooruitgang in activa in beheer. De bedrijfskosten stegen met 7,7% (11,4% exclusief JM Finn en Oyens & Van Eeghen).

De **kostenontwikkeling** bij Delen Private Bank op het vlak van IT en personeel is een rechtstreeks

gevolg van de groeiende activiteit. Bij JM Finn is de toename van de kosten in lokale munt te verklaren door hogere personeelskosten (o.m. door de stijgende loonkosten voor investment managers en de aanwerving van medewerkers) en een stijging van de uitgaven voor marketing en IT. De cost-income ratio daalde tot 53,7%, een zeer goed cijfer. Bij Delen Private Bank bedraagt de ratio slechts 42,5%, bij JM Finn is dat 83,7%. De verbetering van de ratio (in 2016 nog 57,8%) wijst op een efficiënte werking van de organisatie: de kostenstijging als gevolg van de groei volgde niet hetzelfde ritme als de toename van de inkomsten. Eind 2017 telde de groep 676 personeelsleden (VTE), waarvan 360 bij Delen Private Bank, 298 bij JM Finn en 18 bij Oyens & Van Eeghen.

De **nettowinst** nam in 2017 toe tot 105,8 miljoen euro (tegenover 87,9 miljoen euro in 2016). De bijdrage van JM Finn tot het nettoresultaat van de groep evolueerde van 5,6 miljoen euro in 2016 naar 7,1 miljoen euro (na een afschrijvingslast van cliënteel en 19% minderheidsbelangen van 2,7 miljoen euro). De bijdrage van Oyens & Van Eeghen tot het nettoresultaat van de groep was negatief als gevolg van herstructureringskosten en de afbouw van dienstverlening aan institutionele investeerders.

Solide balans

Het **geconsolideerd eigen vermogen** van de Groep Delen (aandeel van de groep) bedroeg 678,8 miljoen euro op 31 december 2017, tegenover 621,2 miljoen euro op 31 december 2016. Dit bedrag houdt reeds rekening met de verkoopoptie van het JM Finn management om de resterende aandelen (gewaardeerd aan 27,5 miljoen euro) na verloop van tijd aan de Groep Delen te verkopen. Het nuttig eigen vermogen van de groep

bedroeg 386,4 miljoen euro op 31 december 2017, rekening houdend met de immateriële vaste activa van 238,3 miljoen euro, waarvan 49,8 miljoen euro cliënteel van JM Finn en 7,1 miljoen euro cliënteel van Oyens & Van Eeghen. Eind 2016 bedroeg dat cijfer 377,3 miljoen euro.

In 2017 verkocht Delen Investments de participatie in JM Finn aan Delen Private Bank. Hierdoor zijn nu alle operationele activiteiten ondergebracht bij Delen Private Bank. De geconsolideerde cijfers van Delen Private Bank (zie tabellen vanaf pg 8) zijn dus vanaf 2017 in lijn met die van Delen Investments. Het geconsolideerde eigen vermogen van Delen Private Bank bedraagt 673,5 miljoen euro op 31 december 2017.

De **Core Tier 1-kapitaalratio** bedroeg 29,3%. De Groep Delen is dus ruim gekapitaliseerd en voldoet ruimschoots aan de Bazel III-vereisten op het vlak van eigen vermogen. De tier 1-ratio ligt ruim boven het sectorgemiddelde en houdt rekening met de langetermijnverplichting om JM Finn minderheidsaandeelhouders uit te kopen. Delen Private Bank beschikt over een solide en eenvoudig te begrijpen balans. De cashtegoeden blijven conservatief belegd bij de Nationale Bank van België, in kwaliteitsvol overheidspapier, in deposito's op korte termijn bij kwaliteitsbanken of in kwaliteitsvol kortetermijnpapier van blue-chip bedrijven. De impact van de Bazel III-regelgeving is voor Delen Private Bank gering, vermits het kapitaal van de groep uitsluitend uit Core Tier1-kapitaal bestaat, de portefeuille conservatief belegd is en de ratio's van de groep nu reeds ruimschoots de huidige en toekomstige vereisten overtreffen. Het rendement op het (gemiddeld) eigen vermogen bedroeg 16,3%, een zeer bevredigend cijfer.

Dit was 2017: onze activiteiten

92% Delen-kanten in discretionair beheer

10 Delen-kantoren in België

22% aandeel Bank J.Van Breda & C° in toevertrouwd vermogen Delen Private Bank

10.475 miljoen euro toevertrouwd vermogen JM Finn

660 miljoen euro toevertrouwd vermogen Oyens & Van Eeghen

**Delen Private Bank:
op positieve elan verder**

Delen Private Bank paste in 2017 haar traditionele investeringsprincipes toe: het vermogen van haar klanten evenwichtig laten groeien, binnen de grenzen van hun risicoprofiel en inspeland op de marktopportunities. Dankzij puike beursprestaties wereldwijd, een gunstige conjunctuur, lage inflatie in ontwikkelde landen en de sterke Europese munt, boekte Delen Private Bank zeer behoorlijke resultaten en werden de risico's steeds beperkt gehouden.

In 2017 zette Delen Private Bank haar strategie voort om de kwaliteit en efficiëntie van het vermogensbeheer te optimaliseren door te blijven streven naar een steeds groter aandeel beheermandaten. Op het einde van 2017 werden 81% (23.704 miljoen euro) van de toevertrouwde vermogens rechtstreeks discretionair of via de eigen patrimoniale beveks beheerd. Discretionaire rekeningen vertegenwoordigen 92% van het aantal rekeningen, zijnde meer dan 24.600 discretionaire

beheermandaten. Delen Private Bank belegde voor haar klanten in zeer gespreide aandelenportefeuilles, met de klemtoon op Europa. Bij de obligaties bleef de looptijd kort (minder dan een jaar) om zich te wapenen tegen het risico van rentestijgingen. Op valutavlak resulteerde de diversificatie buiten de eurozone in een negatieve bijdrage. Het obligatiegedeelte van de portefeuilles bleef voornamelijk belegd in kortetermijnbeleggingen in sterke landen en bedrijven, met een dynamischere bijdrage dankzij investeringen in eeuwigdurende obligaties. In 2017 wierp dit beleid zijn vruchten af en droegen alle activaklassen bij tot het resultaat.

Delen Private Bank blijft, zelfs in een vooraanstaande positie, marktaandeel winnen op de Belgische private banking markt, mede dankzij de sterke groei van nieuwe particuliere vermogens. De uitbouw van een lokale verankering van de bank werpt zijn vruchten af. Meer dan drie vierde van de netto-instroom van kapitalen komt via de kantoren buiten de hoofdzetel in Antwerpen. Dit moedigt Delen Private Bank aan om verder te investeren in personeel

en infrastructuur. In 2017 werden kantoren geopend in Namen, Leuven en in de regio Kempen en werden de kantoren in West-Vlaanderen uitgebreid. De medewerkers in Antwerpen zijn verhuisd naar een tijdelijke locatie, zodat de uitbreidings- en renovatiewerken aan de hoofdzetel kunnen beginnen. Verdere investeringen zijn gepland in Leuven. In Knokke opende Delen Private Bank in het voorjaar van 2018 een nieuw kantoor en in Brussel en Gent zijn uitbreidingen gepland.

Bank J.Van Breda & C° droeg via haar kantoren opnieuw in belangrijke mate bij tot het resultaat van Delen Private Bank. Op 31 december 2017 beheerde Delen Private Bank 5.474 miljoen euro voor rekening van klanten aangebracht door het netwerk van Bank J.Van Breda & C°. Daarnaast verzorgt Delen Private Bank de effectenadministratie van Bank J.Van Breda & C° (1.023 miljoen euro). Op die manier vertegenwoordigt Bank J.Van Breda & C° ongeveer 22 % van het totaal toevertrouwd vermogen bij Delen Private Bank.



JM Finn: groeipotentieel om prominente speler te worden

Bij JM Finn evolueerden de klantenportefeuilles, met gemiddeld een sterkere weging in aandelen, erg positief. Na een volatiele periode in de aanloop naar de brexit-stemming in 2016, koos de Londense aandelenmarkt resoluut voor een opwaartse tendens die zich in 2017 verderzette. De verzwakking van het Britse pond heeft ook gezorgd voor een additionele bijdrage van buitenlandse aandelen. Dankzij het talent van haar vermogensbeheerders en de sterke markten in het Verenigd Koninkrijk, was JM Finn in 2017 in staat om mooie resultaten voor haar klanten te realiseren.

De aankoop van 73,49% van de Londense vermogensbeheerder JM Finn in 2011 was een belangrijke stap voor de Groep Delen. In 2016 en 2017 kocht Delen Private Bank 7,5% van de minderheidsaandelen om zo het directe aandeelhouderschap te verhogen tot 81%. Eind 2017 had JM Finn 10.475 miljoen euro (9.294 miljoen pond) aan toevertrouwde activa, waarvan 74% in discretionair beheer. De groei in toevertrouwde activa en in het aandeel discretionair beheer bevestigt dat JM Finn een gezonde onderneming is met groeipotentieel. De positie van JM Finn in de Britse onshore vermogensbeheermarkt in combinatie met de gedrevenheid en ervaring van Delen Private Bank, moeten JM Finn toelaten om verder te groeien en te evolueren tot een prominente speler op de Engelse vermogensbeheermarkt.

Op operationeel vlak was 2017 opnieuw een druk jaar voor JM Finn dankzij een intense interactie met haar klanten op kantoor of tijdens evenementen, belangrijke initiatieven om te voldoen aan de verstrengde MiFID II-wetgeving, een efficiëntieverhoging van de organisatie en een verdere uitdieping van de samenwerking met Delen Private Bank. De klemtoon lag op het verhogen van de commerciële activiteit, o.a. door het verder uitrollen van vermogensplanning en de ingebruikname van nieuwe CRM-software. Het directiecomité van JM Finn blijft ervoor zorgen dat de strategische initiatieven en prioriteiten geleidelijk succesvol

geïmplementeerd worden, zodat een succesvolle groeistrategie en een noodzakelijke winstverbetering hand in hand kunnen gaan.

Oyens & Van Eeghen: succesvolle convergentie van de beleggingsstrategieën

Delen Private Bank nam in 2015 alle aandelen over van Oyens & Van Eeghen, één van Nederlands oudste onafhankelijke financiële instellingen, opgericht in 1797. Delen Private Bank versterkte daarmee haar aanwezigheid in de Benelux. Eind 2017 had Oyens & Van Eeghen 660 miljoen euro aan toevertrouwde activa voor particuliere klanten, waarvan 87% in discretionair beheer. Oyens & Van Eeghen spitste zich in de afgelopen jaren steeds meer en met succes toe op het segment van gespecialiseerd vermogensbeheer en fiduciair advies aan particulieren en stichtingen. Oyens & Van Eeghen biedt een kwaliteitsvol platform om in de Nederlandse onshore vermogensbeheermarkt het Delen-model uit te bouwen.

Ook Oyens & Van Eeghen profiteerde van de aantrekkende economische groei, het stimulerende monetaire beleid en de stijgende aandelenmarkten. De strategie om aandelen te kopen in cyclische sectoren die na een moeilijke periode relatief ondergewaardeerd waren, droeg eveneens positief bij tot het beleggingsresultaat. De looptijden van het obligatiegedeelte van de portefeuilles waren kort, net zoals bij Delen Private Bank. Samen met een doeltreffende selectie van kredietrisico leverden de korte looptijden een mooie bijdrage voor de obligatieportefeuilles. De beleggingsstrategieën in Nederland en België groeiden merkbaar naar elkaar toe, dankzij regelmatig overleg met het beheerteam van Delen Private Bank en de overdracht van geconsolideerde verantwoordelijkheid inzake obligatiebeleggingen naar medewerkers van Oyens & Van Eeghen.

Op operationeel vlak was 2017 een jaar met belangrijke ontwikkelingen voor Oyens & Van Eeghen. De nieuwe directie nam de fakkel over in de loop van 2017. Op het einde van het jaar werd de dienstverlening

aan grote institutionele klanten teruggeschroefd. Het team dat verantwoordelijk was voor deze activiteit vertrok om deze activiteit elders verder te zetten. De expertise, in het bijzonder op gebied van beveks, en de IT-systemen die door Delen Private Bank in België ontwikkeld zijn, droegen in zeer belangrijke mate bij tot een verbetering van de dienstverlening en een efficiëntieverhoging in Nederland. Hierdoor is Oyens & Van Eeghen in staat een groter publiek te dienen vanuit haar kantoren in Amsterdam en 's-Hertogenbosch. Oyens & Van Eeghen blijft dan ook verder op zoek gaan naar talentvolle commerciële medewerkers om de groei te begeleiden en te versnellen.

”
Ook Oyens & Van Eeghen profiteerde van de aantrekkende economische groei, het stimulerende monetaire beleid en de stijgende aandelenmarkten.



Geconsolideerde
jaarrekening*

Delen Private Bank

Resultaten

Op 31 december in euro '000	2017	2016
BRUTO EXPLOITATIE-OPBRENGSTEN	366.912	235.693
Rentemarge	2.059	409
Commissie-inkomsten bruto	357.093	223.994
Winst uit financiële instrumenten gewaardeerd aan reële waarde via resultaat	783	372
Gerealiseerde winst (verlies) uit voor verkoop beschikbare activa	819	-13
Overige bedrijfsopbrengsten	6.158	10.932
BETAALDE VERGOEDINGEN AAN TUSSENPERSONEN	-38.897	-30.518
EXPLOITATIE-KOSTEN	-171.710	-98.915
Personeelskosten	-100.001	-52.137
Algemene en administratieve kosten	-53.089	-34.656
Afschrijvingen	-15.761	-7.243
Voorzieningen	-14	-2.566
Waardeverminderingen	152	-9
Overige bedrijfskosten	-2.998	-2.304
EXPLOITATIE-RESULTAAT	156.305	106.260
Aandeel in winst(verlies) van gemeenschappelijke dochterondernemingen volgens de vermogensmutatiemethode	-	-
RESULTAAT VOOR BELASTINGEN	156.305	106.260
Belastingen op het resultaat	-44.192	-26.166
RESULTAAT NA BELASTINGEN	112.112	80.094
Minderheidsbelangen	-2.384	-261
NETTO WINST (aandeel van de groep)	109.728	79.833

* In 2017 zijn de operationele activiteiten van de Groep Delen die nog niet onder Delen Private Bank ondergebracht waren, naar Delen Private Bank getransfereerd. Het gaat hier voornamelijk over de verkoop van de participatie in JM Finn van Delen Investments aan Delen Private Bank en de transfer van het eigen vermogen en de goodwill verbonden aan de overname van Capital et Finance in 2007. De resultatenrekening en de balans consolideren sinds 1 januari 2017 de cijfers van JM Finn. De opbrengsten zijn gestegen van 235,7 miljoen euro in 2016 naar 366,9 miljoen euro in 2017, de kosten van 98,9 miljoen euro naar 171,7 miljoen euro. Het eigen vermogen is gestegen van 404,5 miljoen euro eind 2016 tot 673,5 miljoen euro eind 2017. Op statutair niveau, zijn de deelnemingen van Delen Private Bank gestegen van 26,3 miljoen euro eind 2016 tot 127,5 miljoen euro eind 2017.

Geconsolideerde
jaarrekening

Delen Private Bank

Balans

Op 31 december in euro '000	2017	2016
ACTIVA	2.601.335	1.919.387
Kas, tegoeden bij centrale banken	1.111.014	656.005
Financiële instrumenten die behoren tot de handelsportefeuille	8.482	8.030
Vorderingen op kredietinstellingen en tegenpartijen	282.266	255.797
Vorderingen op cliënten	373.382	277.121
Beleggingen	470.997	599.379
Belastingvorderingen	3.490	3.053
Materiële vaste activa	87.094	81.902
Cliënteel	232.384	31.764
Andere immateriële vaste activa	5.954	983
Overige activa	26.271	5.355
TOTAAL VERPLICHTINGEN & EIGEN VERMOGEN	2.601.335	1.919.387
VERPLICHTINGEN	1.927.874	1.514.847
Financiële instrumenten die behoren tot de handelsportefeuille	3.353	3.813
Schulden aan kredietinstellingen en tegenpartijen	2.782	7.395
Schulden aan cliënten	1.810.248	1.456.451
Voorzieningen	4.056	3.377
Belastingverplichtingen	17.984	12.092
Overige verplichtingen	89.450	31.719
EIGEN VERMOGEN	673.461	404.540
Eigen vermogen van de groep	672.569	404.022
Geplaatst kapitaal	90.498	42.711
Herwaarderingsreserve	-39	2.410
Geconsolideerde reserves	582.109	358.901
Minderheidsbelangen	892	518

Balans na winstverdeling

Activa

Op 31 december in euro '000		2017	2016
I.	Kas, tegoeden bij centrale banken, postcheque- en girodiensten	899.184	650.286
II.	Bij de centrale bank herfinancierbaar overheidspapier	44.476	73.309
III.	Vorderingen op kredietinstellingen	214.419	218.504
	A. Onmiddellijk opvraagbaar	213.976	218.220
	B. Overige vorderingen (op termijn of met opzegging)	444	284
IV.	Vorderingen op cliënten	338.300	248.844
V.	Obligaties en andere vastrentende effecten	402.766	377.859
	A. Van publiekrechtelijke emittenten	83.841	77.241
	B. Van andere emittenten	318.925	300.618
VI.	Aandelen en andere niet-vastrentende effecten	2.991	2.030
VII.	Financiële vaste activa	127.487	26.297
	A. Deelnemingen in verbonden ondernemingen	127.468	26.279
	B. Deelnemingen in ondernemingen waarmee een deelnemingsverhouding bestaat	-	-
	C. Andere aandelen die tot de financiële vaste activa behoren	19	18
	D. Achtergestelde vorderingen op verbonden ondernemingen en ondernemingen waarmee een deelnemingsverhouding bestaat	-	-
VIII.	Oprichtingskosten en immateriële vaste activa	2.226	1.079
IX.	Materiële vaste activa	82.079	82.483
X.	Eigen aandelen	-	-
XI.	Overige activa	4.264	2.809
XII.	Overlopende rekeningen	3.705	2.653
TOTAAL VAN DE ACTIVA		2.121.899	1.686.153

Passiva

Op 31 december in euro '000		2017	2016
VREEMD VERMOGEN		1.782.622	1.430.919
I.	Schulden aan kredietinstellingen	579.293	268.618
	A. Onmiddellijk opvraagbaar	579.265	267.850
	B. Mobiliseringsschulden wegens herdiscontering van handelspapier	-	-
	C. Overige schulden op termijn of met opzegging	28	768
II.	Schulden aan cliënten	1.130.618	1.131.006
	A. Spaargelden / spaardeposito's	4.290	4.384
	B. Andere schulden	1.126.329	1.126.622
	1. Onmiddellijk opvraagbaar	1.124.219	1.124.536
	2. Op termijn of met opzegging	2.109	2.086
	3. Wegens herdiscontering van handelspapier	-	-
III.	In schuldbewijzen belichaamde schulden	-	-
IV.	Overige schulden	65.656	24.062
V.	Overlopende rekeningen	-	177
VI.	Voorzieningen en uitgestelde belastingen	31	33
	A. Voorzieningen voor risico's en kosten	-	-
	1. Pensioen- en soortgelijke verplichtingen	-	-
	2. Belastingen	-	-
	3. Overige risico's en kosten	-	-
	B. Uitgestelde belastingen	31	33
VII.	Fonds voor algemene bankrisico's	7.023	7.023
VIII.	Achtergestelde schulden	-	-
EIGEN VERMOGEN		339.277	255.234
IX.	Kapitaal	90.087	42.300
	A. Geplaatst kapitaal	90.087	42.300
	B. Niet-opgevraagd kapitaal (-)	-	-
X.	Uitgiftepremies	411	411
XI.	Herwaarderingsmeerwaarden	-	-
XII.	Reserves	4.314	4.319
	A. Wettelijke reserve	4.247	4.247
	B. Onbeschikbare reserves	-	-
	1. Voor eigen aandelen	-	-
	2. Andere	-	-
	C. Belastingvrije reserves	67	72
	D. Beschikbare reserves	-	-
XIII.	Overgedragen winst (verlies) (+)/(-)	244.465	208.204
TOTAAL VAN DE PASSIVA		2.121.899	1.686.153

Resultatenrekening

Op 31 december in euro '000	2017	2016
I. Rente-opbrengsten en soortgelijke opbrengsten	7.399	3.762
A. Waaronder: uit vastrentende effecten	2.487	1
II. Rentekosten en soortgelijke kosten	-5.184	-2.805
III. Opbrengsten uit niet-vastrentende effecten	47.347	49.010
A. Aandelen en andere niet-vastrentende effecten	96	485
B. Deelnemingen in verbonden ondernemingen	47.251	48.525
C. Deelnemingen in ondernemingen waarmee een deelnemingsverhouding bestaat	-	-
D. Andere aandelen die tot de financiële vaste activa behoren	-	-
IV. Ontvangen provisies	150.824	139.467
A. Makelaars- en commissielonen	30.002	31.451
B. Vergoeding voor diensten van beheer, adviesverlening en bewaring	120.255	104.745
C. Overige ontvangen provisies	566	3.271
V. Betaalde provisies	-40.824	-34.129
VI. Winst (Verlies) uit financiële transacties (+)/(-)	7.799	1.434
A. Uit het wissel- en handelsbedrijf in effecten en andere financiële instrumenten	4.976	1.440
B. Uit de realisatie van beleggingseffecten	2.823	-5
VII. Algemene administratieve kosten	-65.437	-62.104
A. Bezoldigingen, sociale lasten en pensioenen	-39.716	-36.867
B. Overige administratieve kosten	-25.721	-25.238
VIII. Afschrijvingen en waardeverminderingen op oprichtingskosten, op immateriële en materiële vaste activa	-7.489	-6.899
IX. Waardeverminderingen op vorderingen en voorzieningen voor de posten buiten de balansstelling "I. Eventuele passiva" en "II. Verplichtingen met een potentieel kredietrisico": toevoegingen (terugnemingen) (+)/(-)	152	9
X. Waardeverminderingen op de beleggingsportefeuille in obligaties, aandelen en andere vastrentende of niet-vastrentende effecten: toevoegingen (terugnemingen) (+)/(-)	374	-554
XI. Voorzieningen voor andere risico's en kosten dan bedoeld in de posten buiten de balansstelling "I. Eventuele passiva" en "II. Verplichtingen met een potentieel kredietrisico": bestedingen (terugnemingen) (+)/(-)	-	-

XII. Voorzieningen voor andere risico's en kosten dan bedoeld in de posten buitenbalanstelling "I. Eventuele passiva" en "II. Verplichtingen met een potentieel kredietrisico"	-	-
XIII. Onttrekking (Toevoeging) aan het fonds voor algemene bankrisico's (+)/(-)	-	-
XIV. Overige bedrijfsopbrengsten	9.186	1.690
XV. Overige bedrijfskosten	-2.220	-3.291
XVI. Winst (Verlies) uit de gewone bedrijfsuitoefening vóór belasting (+)/(-)	101.926	86.679
XVII. Uitzonderlijke opbrengsten	325	106
A. Terugneming van afschrijvingen en van waardeverminderingen op immateriële en materiële vaste activa	-	-
B. Terugneming van waardeverminderingen op financiële vaste activa	-	-
C. Terugneming van voorzieningen voor uitzonderlijke risico's en kosten	-	-
D. Meerwaarden bij de realisatie van vaste activa	233	106
E. Andere uitzonderlijke opbrengsten	92	-
XVIII. Uitzonderlijke kosten	-69	-106
A. Uitzonderlijke afschrijvingen en waardeverminderingen op oprichtingskosten, op immateriële en materiële vaste activa	-	-
B. Waardeverminderingen op financiële vaste activa	-	-
C. Voorzieningen voor uitzonderlijke risico's en kosten: toevoegingen (bestedingen) (+)/(-)	-	-
D. Minderwaarden bij de realisatie van vaste activa	-69	-106
E. Andere uitzonderlijke kosten	-	-
XIX. Winst (Verlies) van het boekjaar vóór belasting (+)/(-)	102.182	86.679
XIX. Bis	-	-
A. Overboeking naar de uitgestelde belastingen	-	-
B. Onttrekking aan de uitgestelde belastingen	2	2
XX. Belastingen op het resultaat (+)/(-)	-19.565	-13.357
A. Belastingen	-19.565	-13.597
B. Regularisering van belastingen en terugneming van voorzieningen voor belastingen	0	240
XXI. Winst (Verlies) van het boekjaar (+)/(-)	82.620	73.324
XXII. Overboeking naar (Onttrekking aan) de belastingvrije reserves (+)/(-)	4	4
XXIII. Te bestemmen winst (Te verwerken verlies) van het boekjaar (+)/(-)	82.624	73.328

Statutaire
jaarrekening

Delen Private Bank

Posten buiten de
balanstelling

Op 31 december in euro '000	2017	2016
I. Eventuele passiva	4.916	8.291
A. Niet-genegocieerde accepten	-	-
B. Kredietvervangende borgtochten	2.406	2.500
C. Overige borgtochten	2.510	5.792
D. Documentaire kredieten	-	-
E. Activa bezwaard met zakelijke zekerheden voor rekening van derden	-	-
II. Verplichtingen met een potentieel kredietrisico	395.302	156.213
A. Vaste verplichtingen tot fondsenverstrekking	-	-
B. Verplichtingen wegens contantaankopen van effecten en andere waarden	314.436	95.365
C. Beschikbare marge op betekende kredietlijnen	80.866	60.849
D. Verplichtingen tot vaste opneming en plaatsing van effecten	-	-
E. Verplichtingen tot inkoop wegens onvolkomen cessie-retrocessie	-	-
III. Aan de kredietinstelling toevertrouwde waarden	32.393.970	28.670.962
A. Waarden gehouden onder fiducieregeling	-	-
B. Open bewaring en gelijkgestelde	32.393.970	28.670.962
IV. Te storten op aandelen	-	-

Statutaire
jaarrekening

Delen Private Bank

Resultaatverwerking

Op 31 december in euro '000	2017	2016
A. Te bestemmen winst (Te verwerken verlies) (+)/(-)	290.828	253.331
1. Te bestemmen winst (Te verwerken verlies) van het boekjaar (+)/(-)	82.624	73.328
2. Overgedragen winst (Overgedragen verlies) van het vorige boekjaar (+)/(-)	208.204	180.003
B. Onttrekking aan het eigen vermogen	-	-
1. Aan het kapitaal en aan de uitgiftepremies	-	-
2. Aan de reserves	-	-
C. Toevoeging aan het eigen vermogen	-	-
1. Aan het kapitaal en aan de uitgiftepremies	-	-
2. Aan de wettelijke reserve	-	-
3. Aan de overige reserves	-	-
D. Over te dragen winst (verlies) (+)/(-)	244.465	208.204
E. Tussenkost van de vennoten in het verlies	-	-
F. Uit te keren winst	46.363	45.127
1. Vergoeding van het kapitaal	46.363	45.127
2. Bestuurders of zaakvoerders	-	-
3. Andere rechthebbenden	-	-

