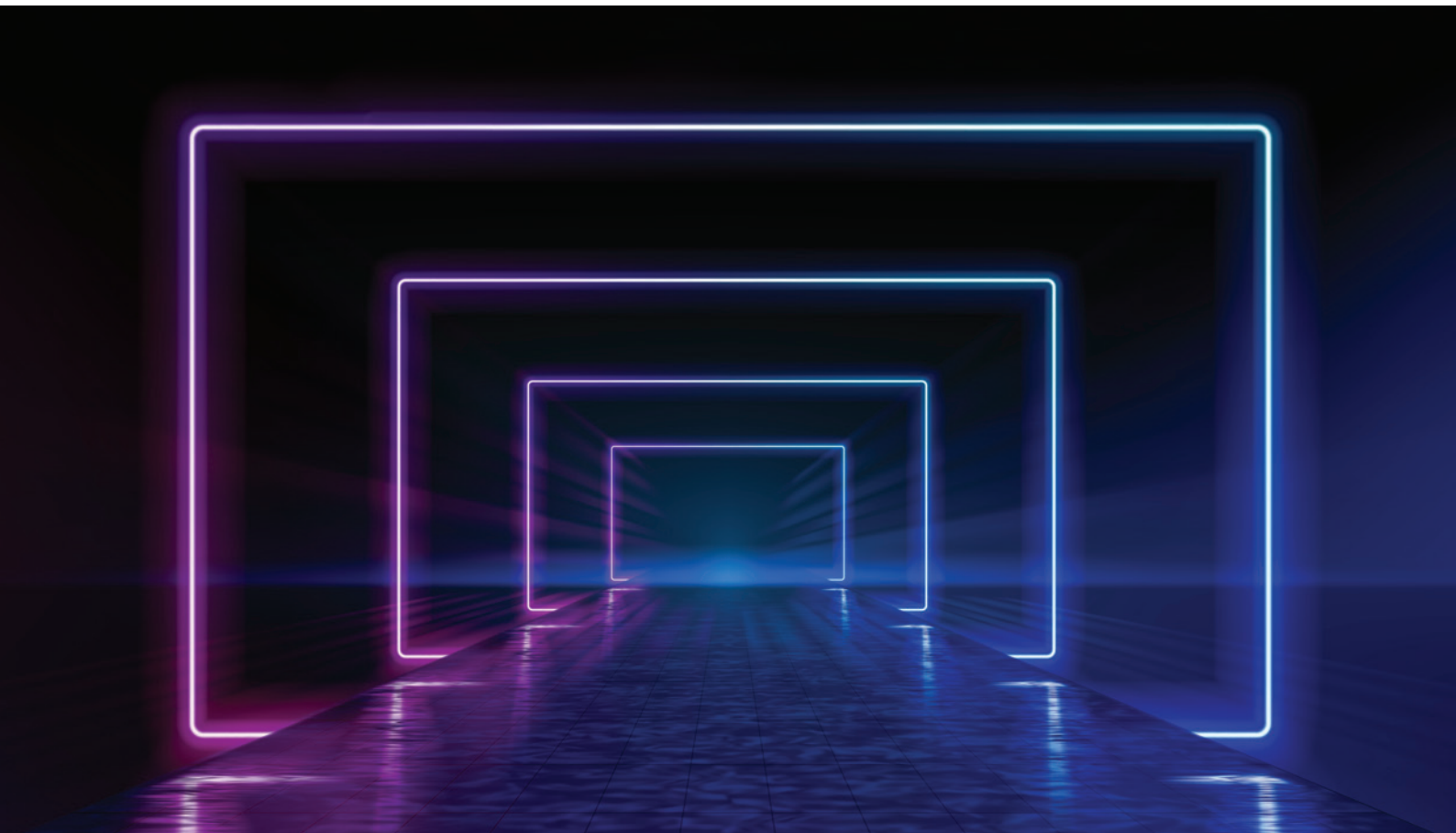


Wealth Review

Een gedocumenteerd vermogen is er twee waard	22
Filantropie is broodnodig in tijden van crisis	28
Art Collections : unieke dienst integreert kunst in uw vermogensbeheer	32



Lessen trekken en duurzame keuzes maken

Ik hoop dat u en uw naasten gespaard zijn gebleven van Covid-19. Nu de vaccinaties weldra van start gaan, zijn we hoopvol dat 2021 een rooskleuriger jaar zal worden.

Ook nu corona onze levens tijdelijk op zijn kop heeft gezet, blijven we bij Degroof Petercam inzetten op datgene waarmee we al 150 jaar het verschil maken: investeren in de toekomst. We streven meer dan ooit naar een vermogensaanbod dat nog robuuster en duurzamer is.

Met ondernemersgeest, een gezonde dosis intuïtie en **collectieve intelligentie** maakten we opnieuw het verschil. Terwijl wilskracht en aanpassingsvermogen ons toelieten om een nieuw evenwicht te vinden. We hielden het hoofd koel, goed beseffend dat **de uitdagingen van vandaag de kansen van morgen vormen**.

Ik heb deze Covid-periode heel intens beleefd. Als CEO en manager ervaarde ik hoe gemotiveerd en gedreven de medewerkers van deze onderneming zijn. Corona bleek een enorme stress test voor ons activabeheer, onze balans en onze kredieten, maar door **snel en doordacht te handelen** zijn we er sterker uitgekomen. We hebben digitale initiatieven genomen om vanop afstand onze expertise met u te delen en we rollen onze informaticaprojecten versneld uit. Kortom, **we maken van deze nood een deugd**.

Aan de vooravond van het 150-jarige bestaan van Degroof Petercam kunnen we dan ook vol vertrouwen naar de toekomst kijken. Als private bank blijven wij onze ambitie onverminderd waarmaken: **u deskundig begeleiden en uw belangen behartigen**. Met u samenzitten en van gedachten wisselen, is essentieel in ons metier. Voorlopig zal dat nog even moeten gebeuren via het scherm, maar we kijken nu al reikhalzend uit naar het moment waarop we u opnieuw mogen begroeten in onze kantoren.

Dank u voor uw vertrouwen.



Prof. Dr. Bruno Colmant
CEO Degroof Petercam

VOORWOORD

Lessen trekken en duurzame keuzes maken3

Bruno Colmant



MACRO-ECONOMIE

5 macro-economische lessen uit de coronacrisis 6

Hans Bevers



UW BEHEER

De winnaars en verliezers van de crisis10

Céline Boulenger



De vijf pijlers van onze beleggingsstrategie voor 202114

Jérôme van der Bruggen



De cirkel is rond: van ontwerpfase tot eindproduct18

Kris Organe

OVERDRACHT & FISCALITEIT

Een gedocumenteerd vermogen is er twee waard 22

Ariane Joris

ONZE EXPERTS AAN HET WOORD

Filantropie is broodnodig in tijden van crisis 28

Niko Hostyn



Art Collections : unieke dienst integreert kunst in uw vermogensbeheer 32

Hubert d'Ursel

De informatie in dit document is louter informatief. Deze publicatie verstrekt geen beleggingsadviezen, en vormt noch een aanbod noch een aanbeveling om financiële instrumenten te kopen of te verkopen. Hebt u interesse voor een bepaald product, bespreek dan met uw private banker of het voldoet aan uw risicoprofiel.

Prestaties uit het verleden bieden geen garantie voor het toekomstige rendement. Alle gegevens en commentaren weerspiegelen de toestand op datum van publicatie. Ze kunnen derhalve op elk ogenblik worden gewijzigd zonder voorafgaande kennisgeving. Het document is eigendom van Bank Degroef Petercam en mag in geen geval worden gekopieerd, gepubliceerd of verdeeld zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van Bank Degroef Petercam.

Algemene coördinatie: Charlotte Labrique
Verantwoordelijke uitgever: Steve De Meester
Wettelijk adres: Bank Degroef Petercam nv,
Nijverheidsstraat 44, 1040 Brussel
BTW: BE 0403 212 172 (RPR Brussel) -
FSMA 040460 A
Redactie afgerond in december 2020

De digitale versie van dit magazine is beschikbaar in een dossier op de blog: blog.degroofpetercam.com



5 macro-economische lessen uit de coronacrisis

De coronacrisis is nog niet voorbij. En voor een finaal en globaal oordeel over de sociaaleconomische impact is het nog te vroeg. Maar toch zijn er op macroniveau al een aantal belangrijke lessen te trekken.



1 DE CORONACRISIS IS EEN EXOGENE SCHOK

Recessies ontstaan niet zomaar. Sinds het begin van de twintigste eeuw kunnen we ruwweg drie grote oorzaken onderscheiden: oorlog, inflatie en zeepbellen. Na de stagflatiejaren zeventig en de anti-inflatoire monetaire respons die daarop volgde, was het vooral de combinatie van doorgedreven financiële deregulering en liberalisering van internationale kapitaalstromen die voor financieel-economische problemen zorgde. Door de in- en uitstroom van speculatieve geldstromen volgden crisissen in Latijns-Amerika (jaren tachtig), Mexico (1994), Zuidoost-Azië (1997), Rusland en Brazilië (1998), Turkije (2001) en Argentinië (2002) elkaar in sneltempo op. Maar ook de Dotcom-crisis (2000), de Grote Financiële Crisis (2008-2009) en de eurocrisis (2010-2012) passen in dit plaatje. In de aanloop zien we telkens veel optimisme, niet zelden vergezeld door een grote schuldenopbouw in de privésector. En telkens maakt

euforie en ogenschijnlijke stabiliteit plaats voor pessimisme en instabiliteit. De onzekerheid dringt door in het hart van het financiële systeem zodat een kredietcrisis ontstaat die de reële economie besmet. We spreken hier over endogene crisissen. De coronacrisis daarentegen is fundamenteel anders. Ze is exogeen van aard omdat ze werd veroorzaakt door een schok van buitenaf: een zeer besmettelijk en krachtig virus.



Hans Bevers
Chief Economist

2 DE OVERHEID SPEELT EEN CRUCIALE STABILISERENDE ROL

Dat onderscheid is belangrijk. De afwezigheid van grote zeepbellen suggereert dat het economische herstel vaart kan maken eens het virus onder controle is, net zoals bij eerdere pandemieën. Een bijkomende reden is de snelle interventie van overheden om de economische schok te dempen. Die schok was natuurlijk ongelooflijk groot. In de eerste jaarhelft kromp de economie in de VS en de eurozone met respectievelijk 10,1% en 13,8%. Ter vergelijking, in de zes maanden na de val van Lehman Brothers was dat 'slechts' 3,3% en 4,1%. Gelijkaardige 'mildere' cijfers zagen we initieel ook na de beurscrash van oktober 1929.

Het contrast tussen de beleidsaanpak begin jaren dertig en de coronacrisis kan evenwel niet groter zijn. Toen werd vastgehouden aan een strak monetair en budgettair beleid. Het resultaat was ernaar. Tussen 1929 en 1933 kromp de Amerikaanse economie met bijna 30%, de werkloosheid steeg tot 25%, en er waren prijsdalingen van meer dan 5% per jaar. Anno 2020, net als in 2008, reageerden regeringen en centrale banken veel beter. Zonder de intense samenwerking tussen budgettaire en monetaire beleidsmakers, als 'spenders en lenders of last resort', was de economische schade veel groter en ook veel permanentier geweest.

3 LAAT DOGMA'S OVER OVERHEIDSSCHULD ACHTERWEGE

Alarmistische berichten over de houdbaarheid van de overheidsschuld in de westerse wereld zijn al lang populair, doch grotendeels ongegrond. Niet zozeer het niveau van de schuldgraad doet ertoe, wel de interactie tussen drie macro-economische variabelen. Het gaat om het begrotingssaldo exclusief rentebetalingen (of het primaire saldo), de impliciete rente op de uitstaande overheidsschuld, en de toekomstige nominale groei (reële groei plus inflatie). Passen we dit toe op de Belgische situatie dan zien we natuurlijk dat het grote primaire tekort (9,5% van het bbp) in combinatie met de grote economische terugval dit jaar (8%) zorgt voor een significante initiële toename van de schuldgraad (van 100% tot 120% van het bbp).

Maar de langdurig lage rente-omgeving, het feit dat ons land nu op tien jaar kan lenen aan een negatieve rente (-0,4%), alsook de verwachting dat het primaire tekort de volgende jaren duidelijk afneemt tegen de achtergrond van een herstellende economie, bieden soelaas. In het basisscenario zal de schuldgraad vrij snel stabiliseren om later geleidelijk aan terug te lopen. De nominale groei zal immers duidelijk hoger zijn dan de impliciete rentelast. Tussen haakjes, dat wil niet zeggen dat er geen debat kan zijn over de efficiëntie van de overheidsuitgaven. Maar dat is op dit moment een discussie van een andere orde.



Alarmistische berichten over de houdbaarheid van de overheidsschuld in de westerse wereld zijn al lang populair, doch grotendeels ongegrond.”

4

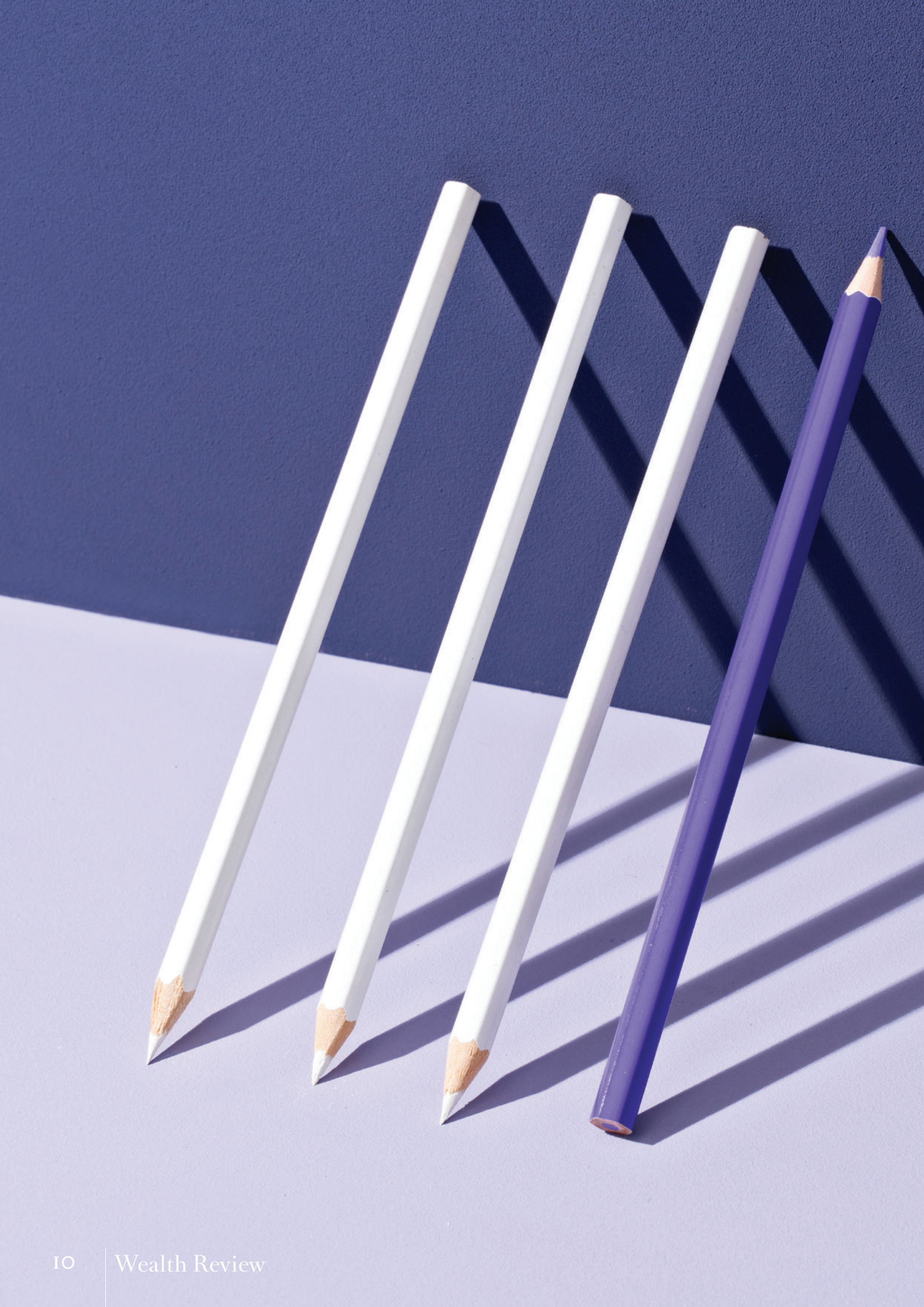
ER IS GEEN AFRUIL TUSSEN GEZONDHEID EN ECONOMIE

In het derde kwartaal schoot de economische activiteit in de OESO-landen maar liefst 9% hoger. Dat kon enkel door de afgenomen druk op het gezondheidssysteem, een essentiële voorwaarde om de lockdown-restricties te versoepelen. In het begin wees menig waarnemer nochtans op de trade-off die zou bestaan tussen de gezondheid van de bevolking en de economie. Maar meerdere studies concluderen dat die afruil niet bestaat. Het is niet de gezondheid of de economie. Het is beide. Zweedse beleidsmakers gaven het virus veel speelruimte maar dat leverde geen betere economische prestaties op. Terwijl de Zweedse economie in de eerste jaarhelft kromp met 8,1% viel de economie in Denemarken, Noorwegen en Finland terug met respectievelijk 8,3%, 6,7% en 5,7%. Helaas waren er in Zweden in verhouding wel vijf tot tien keer meer dodelijke slachtoffers. We zien nu ook dat het land heel recentelijk zijn toevlucht neemt tot drastischere maatregelen. Illustratief is ook het sterke economische herstel in China nadat het virus zo goed als bedwongen is. Ter vergelijking, de tweede golf van infecties doet de Europese economie in het vierde kwartaal opnieuw kopje onder gaan. En de derde golf in de VS belooft evenmin weinig goeds. Het is intussen duidelijk dat de vrees voor het virus zelf en de bijkomende onzekerheid de economische activiteit ondermijnen. Onderzoek bevestigt dat dit gebeurt nog vóór de officiële lockdowns van kracht gaan.

5

AANPAK EN OMGANG MET HET VIRUS MAKEN EEN GROOT VERSCHIL

Het bovenstaande leert, samen met het typisch exponentiële karakter van een virusuitbraak, dat het cruciaal is om in een vroeg stadium doortastend op te treden en de inspanningen daarna lang genoeg vol te houden. Het is opvallend dat vele landen in het oosten – denk aan China, Japan, Vietnam, Taiwan en Singapore – relatief goede resultaten kunnen voorleggen, zowel op economisch als gezondheidsvlak. Door de confucianistisch geïnspireerde levensfilosofie lijken inwoners er over het algemeen beter te beseffen dat individueel vrijbuitersgedrag ongewenste gevolgen sorteert op het niveau van de gemeenschap. Geen enkele econoom of viroloog zal beweren dat het psychosociale welzijn niet van tel is, wel integendeel. Maar echte progressie op dit vlak komt ook maar met de controle over het virus. Het uitstekende vaccinnieuws betekent gelukkig dat er op dit vlak licht is aan het einde van de tunnel. En net als bij belangrijke technologische doorbraken in het verleden, merken we ook nu weer dat er enorm veel mogelijk is wanneer de markt en de overheid de inspanningen gezamenlijk kanaliseren. Dat biedt toch enig perspectief en hoop om de huidige klimaatcrisis en andere toekomstige crisissen te lijf te gaan. ■



De winnaars en verliezers **van de crisis**

Terwijl veel ontwikkelde landen, waaronder België, geconfronteerd worden met een tweede besmettingsgolf, zijn andere landen erin geslaagd om deze te vermijden en hebben ze hun economische kracht van voor de crisis teruggewonnen. Men stelt ook vast dat binnen elk land bepaalde bevolkingsgroepen veel meer te lijden hebben dan andere, waardoor de sociale ongelijkheid toeneemt. Het lijkt er dus op dat de pandemie de hele wereld treft, maar dat we niet allemaal gelijk zijn. Zoals bij de meeste crisissen zijn er verliezers, maar ook winnaars.



Céline Boulenger
Economist



Een tijd van crisis is niet alleen een tijd van angst en zorgen. Het geeft een kans, een mogelijkheid om goed of fout te kiezen.”

Desmond Tutu, human rights activist

HET OOSTEN SLAAGT WAAR HET WESTEN FAALT.

Na de melding van de eerste gevallen van coronavirus in China en na weken van totale lockdown met een desastreuze economische impact, geniet de Chinese economie nu een behoorlijke groei en zijn zowel de productie als de consumptie weer normaal. Aan de andere kant is de economie in Europa in de zomer weliswaar weer op gang gekomen, maar zij wordt opnieuw verstikt door een tweede besmettingsgolf. De consumptie ligt op veel gebieden weer stil. Tot nu toe is er geen tweede golf geweest in China, op een paar kleine rimpelingen na hier en daar. Sommige mensen zeggen dat China het geluk had als eerste geraakt te zijn, dat is de 'first in, first out'-theorie. Anderen geloven dat het Chinese crisismanagement het land tot een winnaar maakt. Ten slotte heeft China ook geprofiteerd van de toegenomen vraag naar haar export als gevolg van de pandemie. De vraag naar medische apparatuur, zoals maskers, maar ook naar technologische goederen die nodig zijn voor thuiswerken, is sinds maart inderdaad sterk gestegen. Deze toename van de export was een enorme stimulans om uit de economische crisis te komen. China is niet het enige Oost-Aziatische land dat de crisis goed heeft aangepakt. Dat geldt ook voor Taiwan, Vietnam, Japan en Zuid-Korea. Natuurlijk moet men zijn woorden wikkelen en wegen als men het heeft over de 'winnaars' van de pandemie, aangezien China dit jaar nog steeds een verzwakte groei zal doormaken vanwege de

pandemie. In vergelijking met Europa, de Verenigde Staten, de Latijns-Amerikaanse landen of India doet China het echter buitengewoon goed

SOCIALE ONGELIJKHEID

Als we kijken naar de situatie in elk land, zien we dat het de meest kwetsbaren zijn die er het meest onder lijden, om verschillende redenen.

- Eerst en vooral heeft het virus zelf de neiging om de armste bevolkingsgroepen te besmetten omdat ze vaker aan chronische ziekten lijden, maar ook omdat ze in overvolle buurten wonen.
- Vervolgens zijn gezinnen met een laag inkomen sterker getroffen door de werkloosheidsgolven, omdat ze niet de kans hebben gehad om te thuiswerken. Ook de lockdownmaatregelen hebben de ongelijkheid in het onderwijs geaccentueerd, aangezien sommige studenten geen toegang hadden tot een computer of het internet.
- Ten slotte versnelt de pandemie de overgang naar digitalisering en automatisering van het werk, wat leidt tot het verlies van veel banen. Studies naar andere pandemieën, zoals de Spaanse griep van 1918, tonen aan dat de armste klassen vaak het meest getroffen zijn. Gemiddeld versterkt elke pandemie de inkomensongelijkheid met bijna 1,5 procent, een aanzienlijke toename omdat de inkomensongelijkheid de neiging heeft om in de loop van de tijd langzaam te evolueren.

De toename van de sociale ongelijkheid is zeer zorgwekkend, omdat deze een negatief effect kan hebben op de economische groei. Dit komt onder meer door:

- 1 inefficiënte toewijzing van middelen en kapitaal;
- 2 minder investeringen;
- 3 lage productie;
- 4 dalende consumentenvraag;
- 5 instabiliteit op de financiële markten.

Te veel sociale ongelijkheid kan een trigger zijn voor economische crisis, zoals het geval was met de crisis van 2008. De bestrijding van ongelijkheid is een van de grootste uitdagingen van de 21e eeuw, aangezien deze al voor de komst van de pandemie in een opwaartse spiraal zat.

DE BEDRIJVEN VERRIJKEN ZICH

We kunnen ook kijken naar de gevolgen van de crisis voor bedrijven. Nogmaals, we zien per sector grote verschillen, vaak zijn het ook de kleine en middelgrote ondernemingen die de kosten betalen. Aan de ene kant heeft de 'Big Tech'-sector aanzienlijke winst geboekt. Zo meldde Amazon van april tot juni een omzetstijging van meer dan 40%. Facebook, Microsoft, Netflix, Apple en Google behoren ook tot de grote winnaars, net als sommige technologieën die nodig zijn voor thuiswerken, zoals het Zoom-platform. Aan deze lijst kunnen we farmaceutische bedrijven toevoegen, die de apparatuur verkopen die nodig is om zich tegen de pandemie te beschermen, of laboratoria die aan potentiële vaccins

werken. Aan de andere kant hebben veel bedrijven in de horeca, de luchtvaart en de fossiele brandstoffen hun inkomsten zien dalen sinds het begin van de pandemie, en faillissementen lijken onvermijdelijk als de overheden niet dienovereenkomstig ingrijpen. Nu het jaar 2020 bijna voorbij is, kunnen we de balans opmaken van de afgelopen maanden en vaststellen dat de grootste slachtoffers van de crisis over het algemeen het meest kwetsbaar zijn, zowel voor de bevolking als voor de bedrijven. Bovendien doen sommige Aziatische landen het vrij goed omdat ze erin geslaagd zijn de pandemie onder controle te krijgen en een terugkeer van de besmetting te voorkomen. Het valt nog te bezien of onze regeringen erin zullen slagen maatregelen te treffen om een gevaarlijke toename van de ongelijkheid te voorkomen. ■

De vijf pijlers van onze **beleggingsstrategie** voor 2021

Met de aangekondigde vaccins komt er licht aan het einde van de coronatunnel. Het vooruitzicht van een heropleving van de economische activiteit na de opheffing van de coronamaatregelen zal de financiële markten volgens ons gunstig beïnvloeden in 2021. Een positievere houding is dus zeker gerechtvaardigd. Het blijft echter koffiedik kijken hoe snel de vaccinatieprogramma's kunnen worden uitgerold en in afwachting daarvan moeten de ondersteunende financiële en begrotingsmaatregelen beslist gehandhaafd blijven. Onze beleggingsstrategie voor volgend jaar berust op vijf thema's.



Jérôme van der Bruggen
Head of Investments Strategy

1 VOORUITZICHT VAN NORMALISERING VERTAALT ZICH IN POSITIEVERE HOUDING

De snelheid waarmee vaccins werden ontwikkeld, is bemoedigend. Die vaccins zijn niet alleen essentieel om het virus onder controle te krijgen, ze bieden ook perspectieven voor de winstgevendheid van de bedrijven. Dat gegeven, in combinatie met een nog steeds hoge risicopremie¹, rechtvaardigt een **positievere houding tegenover de beurzen**. We hebben de aandelenweging in de portefeuilles daarom verhoogd. Er is echter nog **ruimte om onze beleggingen in aandelen verder op te trekken**.

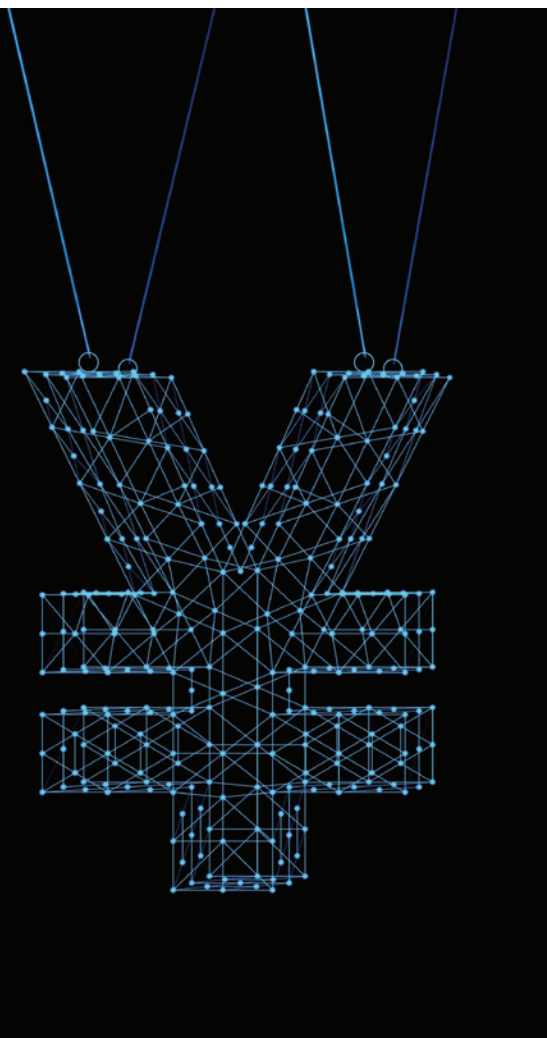
Op de korte termijn blijft de economische situatie evenwel moeilijk! Europa bevindt zich in het midden van de tweede golf terwijl de Verenigde Staten, waar nog steeds bijkomende beperkingen worden opgelegd, al aan de derde golf toe zijn. De snelheid waarmee vaccinatieprogramma's kunnen worden uitgerold, hangt evenwel niet alleen af van de toeleverings- en logistieke ketens. Ook de mate waarin de overheden erin slagen om hun bevolking te overtuigen van de voordelen van de vaccinatie, zal doorslaggevend zijn. Die aspecten zijn moeilijk in te schatten en kunnen een risico vormen voor de beurs.

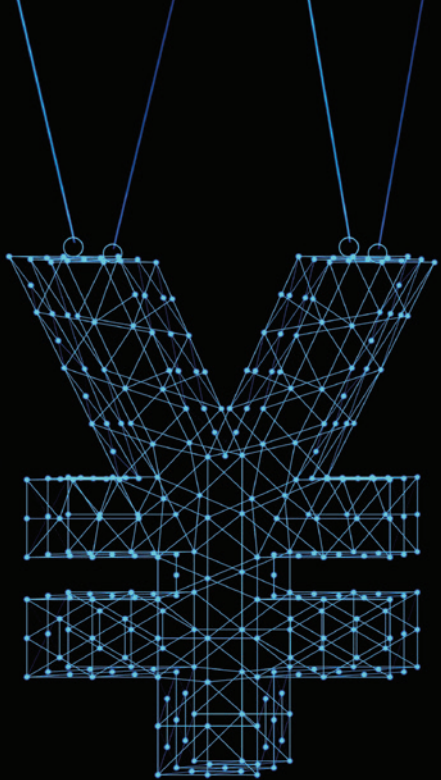
2 VOORKEUR VOOR SPECIEFIEKE BEURZEN

Wij hebben een voorkeur voor de **Amerikaanse beurzen**. In de VS bevindt zich de grootste concentratie van bedrijven die zich toeleggen op informatietechnologie en communicatiediensten (deze sectoren vertegenwoordigen meer dan 40% van de Amerikaanse beursindexen). Zij profiteren het meest van de **digitale revolutie, bij uitstek dé grote beleggingsopportunity van deze generatie**. De digitalisering heeft niettemin een impact op alle economische sectoren, gaande van consumptiegoederen over financiën tot gezondheidszorg.

Hoewel we momenteel minder beleggen in Europese aandelen dan een jaar geleden, laten we de **Europese beurzen** beslist niet links liggen. De afgelopen maanden gingen verschillende structurele factoren die bepalend zijn voor de Europese economie op lange termijn erop vooruit. De eerste gemeenschappelijke obligatie-uitgifte die dit jaar werd gelanceerd is bijvoorbeeld een bijzondere gebeurtenis die **de architectuur van de euro** allicht zal verstevigen. Ook de Europese 'Green Deal', die als doelstelling vooropstelt om koolstofneutraliteit te bereiken tegen 2050, is heel betekenisvol. Nu al laat de concrete impact daarvan op de bedrijven zich voelen.

Tot slot hebben we onze beleggingen in opkomende markten herschikt en we hebben onze eerste stappen gezet op de **lokale Chinese aandelenmarkt**. China was het eerste land dat uit de gezondheidscrisis kwam en de economie veert er sterk op.





“De digitale revolutie is bij uitstek dé beleggingsopportunity van deze generatie.”

3 DIVERSIFICATIE BLIJFT EEN MUST

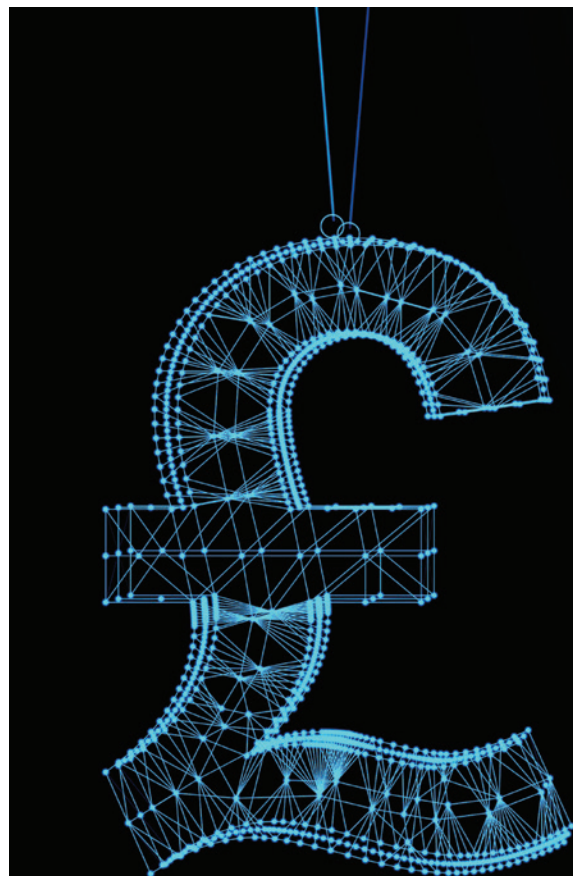
We blijven een groot voorstander van **diversificatie** in de portefeuilles. De volgende elementen wijzen op gunstige omstandigheden, wat aanleiding geeft tot een hernieuwd optimisme op de beurzen:

- de komst van een vaccin, waardoor er licht komt aan het einde van de coronatunnel;
- de nieuwe politieke constellatie in de VS, waardoor de geopolitieke spanningen kunnen afnemen;
- de uitgifte van de eerste gemeenschappelijke obligatie in Europa, die de architectuur van de euro zou moeten verstevigen.

In een dergelijke omgeving kunnen de recente beurstrends zo interessant lijken dat u zich laat verleiden om in de activa-allocatie uitsluitend te focussen op rendement, zonder rekening te houden met de risico's. Vergeet echter niet dat de beurs van nature onvoorspelbaar is... Daarom is een goed uitgebalanceerde en voldoende gediversifieerde portefeuille uiterst belangrijk en moet via het beheer ervan worden ingespeeld op mogelijke schommelingen. De posities die er deel van uitmaken staan niet op zichzelf maar vormen het fundament van een portefeuilleconstructie die u, naar wij hopen, kan beschermen tijdens een beursdaling.

Wij selecteren deze diversifiërende activa zorgvuldig: **goud, yen, staatsobligaties en cyclische aandelen**. Bij die laatste categorie aandelen, die u in de industrie en de grondstoffensector aantreft, was er dit jaar een scherpe winstdaling (in Europa zou de winst van

industriële bedrijven voor 2020 naar schatting met 58 procent kunnen dalen, en in de energiesector is een daling van maar liefst 85 procent mogelijk). Een vaccin zal een geleidelijke terugkeer naar normale economische groei mogelijk maken en is dus goed nieuws voor de winstgevendheid van deze bedrijven.





5 REKENING HOUDEN MET ZWAKKERE DOLLAR

Sinds het begin van het derde kwartaal is de dollar verzwakt. De Amerikaanse obligatierendementen zijn gedaald, waardoor de rendementspremie van de Amerikaanse munteenheid is uitgehold. Bovendien is het beleggerssentiment ten opzichte van Europa aanzienlijk verbeterd dankzij het stimuleringsfonds van de Europese Commissie. Wij denken dat **de dollar op middellange termijn verder kan dalen**. De Fed heeft zich uitdrukkelijk bereid verklaard om de inflatie boven haar streefcijfer te laten uitstijgen. Dit zal het dubbele effect hebben dat het reële rentever-schil tussen de eurozone en de VS verder afneemt en het totale aanbod van dollars toeneemt. ■

4 SELECTIEF UITKIEZEN OP DE KREDIETMARKT

Door de interventie van de centrale banken en de ondersteuningsmaatregelen voor de banken is de markt van bedrijfsobligaties sinds het uitbreken van de gezondheidscrisis weer enigszins tot rust gekomen en zijn de spreads² sterk vernauwd. Er zijn **nog steeds enkele opportuniteiten bij de bedrijfsobligaties**, ook al is selectiviteit vereist bij de keuze van nieuwe uitgiftes. Het aantal verlagingen van kredietratings blijft relatief beperkt in het investment grade-segment en heeft vooral betrekking op bedrijven die het hardst lijden onder de coronamaatregelen. De ECB blijft obligaties kopen, waaronder bedrijfsobligaties (via het CSPP en het PEPP). De ECB kondigde een verlenging aan van het PEPP (Pandemic Emergency Purchase Programme), wat de markt extra zal ondersteunen.

¹ De risicopremie van aandelen compenseert de belegger voor zijn risico op beurschommelingen. Het wordt vaak berekend door het 10-jarige rendement van risicovrije obligaties om het rendement van een effect af te trekken.

² De "spread" is de rendementspremie die wordt geboden door obligaties die als "risicovol" worden beschouwd in vergelijking met "risicovrije" obligaties die door referentie-instanties worden uitgegeven. Voorbeelden hiervan zijn de spread van obligaties uitgegeven door perifere eurolanden of de spread van bedrijfsobligaties.



De cirkel is rond:
van ontwerpfase
tot eindproduct



Behoort u ook tot de twee op drie Europeanen die zijn of haar digitale toestellen gerust wat langer wil gebruiken, als de prestaties maar niet achteruitgaan? De elektronische afvalberg groeit momenteel 2% per jaar en we recycleren minder dan 40%, hoewel dat perfect realiseerbaar is. In onze lineaire economie gaat er te veel waarde verloren: digitale producten in goede staat werpen we toch weg, omdat we de batterij of ingebouwde onderdelen niet kunnen vervangen of de software kan niet bijgewerkt worden.



Kris Organe
Discretionary
Portfolio Manager



Bijna 80% van de milieueffecten van een product worden bepaald tijdens de ontwerpfase.”

DE CIRCULAIRE ECONOMIE IS DE WEG VOORUIT

In een **circulaire economie** hergebruiken we reststoffen en afvalproducten als grondstoffen in de economie. Echter tot 80% van de milieueffecten van een product worden bepaald tijdens de ontwerpfase. Een echte circulaire economie begint dus bij de ontwikkeling van het product, waarbij maximaal wordt ingezet op **de herbruikbaarheid** - dit is de mogelijkheid om het eindproduct modulair af te breken en de componenten apart te hergebruiken - en/of **de recycleerbaarheid** van grondstoffen. Met deze aanpak is de cirkel rond.

De Europese Commissie zet sterk in op deze kringlooeconomie. Met het nieuwe **Actieplan Circulaire Economie** heeft ze niet alleen de economische marsrichting bepaald voor de komende decennia, maar wil ze ook het concurrentievermogen van de Europese bedrijven versterken. De ambities zijn zo hoog dat Europees Commissievoorzitster Ursula von der Leyen zelfs sprak van 'Europa's man op de maan'. Haar uitspraak kan tellen als ambitie.

VAN BOVENAF EN VAN ONDERUIT

Circulariteit streven we niet alleen na door de ontwerpfase van producten te beïnvloeden en door productieprocessen te optimaliseren, maar ook door **de vraag naar producten** te sturen. Binnen de Europese Unie bedraagt de koopkracht van de overheden 14% van het totale binnenlandse product. De Commissie zal deze koopkracht van bovenaf gebruiken om haar doelstellingen te realiseren door minimumvereisten op te leggen voor overheidsopdrachten, door verplichte verslaggeving bij overheidsopdrachten en door het stimuleren van informatie-uitwisseling tussen overheidsinkopers.

Niet alleen de overheden bepalen de marsrichting, ook **de consumentenvraag** beïnvloedt van onderuit de motivatie van bedrijven om te kiezen voor een

circulair verdienmodel. Generation Z ofwel de Millennials, geboren tussen 1995 en 2010, staan niet alleen meer open voor de deeleconomie en plantaardige voeding. Ze zijn ook bewuster van de beperkingen van de planeet Aarde om ons in grondstoffen te blijven voorzien. Misschien een beetje naïef als argumentatie, maar lees eens Lambik Plastiek, een recent album van Suske & Wiske. Hierin redden de strip-helden een walvis die zich tegoed heeft gedaan aan de vele plastic zakken en flessen die in zee drijven. Of een Jommeke met titels als De Plastiekjagers of De Jungfrau Smelt. Dan begrijpt u precies met welk wereldbeeld de volgende generatie consumenten opgroeit.

BEDRIJVEN NEMEN HET INITIATIEF

Een Belgisch, niet-beursgenoteerd bedrijf dat vooroploopt in circulariteit is **Veldeman Bedding**. De onderneming ontwikkelt bedden volgens een ecologisch model dat 'design for disassembly' (DFD) als belangrijkste principe heeft. Met het 'vel_you'-concept hebben ze in 2018 het eerste volledig circulaire bed ontwikkeld. Onder meer hiervoor kreeg het bedrijf de SDG Pioneer-erkenning, een certificaat dat wordt uitgereikt aan bedrijven die een significante bijdrage leveren aan de Sustainable Development Goals (SDG's) ofwel duurzame ontwikkelingsdoelstellingen van de Verenigde Naties. Eén van deze 17 doelstellingen is nr. 12: Duurzame consumptie en productie, waarvan de circulaire economie de motor is om deze te realiseren.

Voor beleggers in internationale beursgenoteerde bedrijven klinkt een naam als **Tomra** wellicht niet onbekend. Het bedrijf maakt omgekeerde automaten waar je een lege fles inwisselt voor een waardebon. Vandaag halen de Tomra-automaten, die een marktaandeel van 70% hebben, 35 miljard plastic flessen terug uit circulatie. De jaarlijkse productie van 700 miljard plastic drankflessen toont aan dat er potentieel is voor dit bedrijf.

Lenzing ten slotte is een interessant voorbeeld binnen de thematiek van de afvalverwerking en het grondstoffenbeheer. De onderneming is actief in de fabricatie van textiel op basis van natuurlijke producten (houtsnippen). Via deze methode kan men het toevoegen van chemicaliën in de textielproductie vermijden. Daarnaast verkleint ook de ecologische voetafdruk - omdat er geen katoen moet worden vervoerd - en verloopt de recyclage opmerkelijk beter.

BELEGGEN IN DE CIRCULAIRE ECONOMIE

Tomra en Lenzing, dat zijn bij uitstek bedrijven waarin wij graag beleggen voor onze duurzaam ingestelde cliënten. Onze experts geven de voorkeur aan bedrijven die voorop lopen in de omschakeling naar een circulaire economie of bedrijven die een aanwijsbare bijdrage leveren bij de realisatie van de duurzame ontwikkelingsdoelstellingen van de VN. Daarnaast spelen nog heel wat andere strikte criteria voor duurzaam beleggen, maar het is duidelijk dat het gaat om een structurele trend, gedragen door consumenten, bedrijven en overheden. Ook Degroef Petercam draagt hiertoe bij en kiest resoluut voor duurzaamheid en de circulaire economie. ■



Een gedocumenteerd **vermogen** is er twee waard

Met deze bijdrage helpen we u om uw vermogensdocumentatie efficiënt te organiseren. Zo kan u bewijsstukken voorleggen zonder al te veel opzoekingswerk wanneer u daarom gevraagd wordt. Tegelijk maakt u het uw nabestaanden eenvoudig om al deze informatie terug te vinden.



Niko Hostyn
Head of Estate Planning
Flanders

Veel mensen koesteren foto's als herinneringen aan belangrijke gebeurtenissen. Deze emotionele souvenirs krijgen een prominente plaats in huis en gaan vaak van generatie op generatie over.

Ze worden zorgvuldig bijgehouden als een soort "familiaal archief". Bewaart u uw "financieel archief" met evenveel zorg en aandacht? Documenteert u de belangrijke voorvallen in uw financiële leven even minutieus? Denk maar aan aankoopaktes, (bank-) giften, certificaten van juwelen enzovoort. Vinden uw nabestaanden deze informatie terug na uw overlijden? Hebben ze kennis van de juiste wachtwoorden? En wat gebeurt er met uw digitale bezittingen zoals cryptomunten en beleggingen aangekocht via online beleggingsplatformen? Hoe kunnen uw nabestaanden toegang krijgen tot deze bezittingen?

WAAROM IS HET BELANGRIJK OM DERGELIJKE INFORMATIE ZORGVULDIG TE BEWAREN?

Deze documentatie zal u in verschillende situaties helpen om aan tonen op welke wijze uw vermogen tot stand is gekomen. U stelt als het ware een fotoalbum samen dat uw vermogensopbouw illustreert.

De steeds strengere wetgeving op het vlak van fraudebestrijding legt banken, notarissen en zelfs kunsthandelaars op om bij bepaalde transacties na te gaan wat de oorsprong is van het vermogen van hun cliënten. De betrokken handelaars en dienstverleners zullen u vragen om bewijsstukken voor te leggen van de oorsprong van het vermogen dat u aanwendt om bijvoorbeeld een huis aan te kopen of een effectenrekening te openen. Deze verplichting volgt uit de verschillende Europese anti-witwasrichtlijnen en geldt dus niet alleen in België maar ook in de overige lidstaten van de Europese Unie.

Zelfs na uw overlijden is het mogelijk dat uw erfgenamen deze documenten nog moeten voorleggen. Dit kan bijvoorbeeld het geval zijn wanneer ze het geërfde vermogen aanwenden om goederen aan te kopen of aan de fiscus moeten aantonen hoe het vermogen werd opgebouwd.

Een veel toegepaste techniek van vermogensplanning bij de aankoop van vastgoed is de zogenaamde 'gesplitste aankoop'. Met die techniek kopen ouders het vruchtgebruik aan van het vastgoed en verwerven de kinderen de blote eigendom ervan. Als vruchtgebruikers genieten de ouders levenslang van de huurinkomsten of kunnen zij het vastgoed zelf betrekken. Bij hun overlijden dooft het vruchtgebruik uit en verkrijgen de kinderen de volle eigendom van het aangekochte vastgoed. De kinderen zijn hierop geen successierecht verschuldigd, tenminste als aan bepaalde voorwaarden is voldaan. Bij deze techniek is het onder meer belangrijk dat de kinderen kunnen aantonen dat zij de aankoop van de blote eigendom zelf betaald hebben. Vaak beschikken de kinderen niet over voldoende financiële draagkracht en schenken de ouders daarom de verschuldigde

som aan hun kinderen voorafgaand aan de aankoop van het vastgoed. Het is belangrijk dat het bewijs van deze schenking zorgvuldig wordt bewaard. Dat bewijs zal namelijk aan de fiscus voorgelegd moeten worden bij overlijden van de ouders, onder andere om aan te tonen dat de schenking gebeurd is voorafgaand aan de aankoop.

Ook bij het opstellen van de aangifte van de nalatenschap moet soms worden aangetoond dat bepaalde vermogensbestanddelen niet (meer) tot het vermogen van de overledene behoorden. Nemen we het voorbeeld van een echtpaar dat gehuwd is onder een stelsel van gemeenschap van goederen. Voor deze echtgenoten geldt het wettelijk vermoeden dat het ganse vermogen gemeenschappelijk is, tenzij kan bewezen worden dat bepaalde goederen uitsluitend aan één van hen toebehoren. Schenkingen (o.a. bankgiften) en erfenissen behoren bijvoorbeeld tot het eigen vermogen van de begunstigde echtgenoot. Indien kan aangetoond worden dat deze tegoeden tot het strikt eigen vermogen van de langstlevende echtgenoot behoren, moeten ze niet aangegeven worden in de nalatenschap van de echtgenoot die overleden is. Deze goederen zullen dan ook niet aan successierecht onderworpen worden. Lukt het niet om dit bewijs te leveren, dan zal de helft van deze goederen deel uitmaken van de nalatenschap van de eerstoverleden echtgenoot en bijgevolg aan successierecht onderworpen worden.

Een ander voorbeeld is dat van een schenking via bankoverschrijving ('bankgift') die u vóór uw overlijden heeft gedaan aan uw erfgenamen. Zij moeten het bewijs leveren dat de tegoeden die zij ontvangen hebben, reeds meer dan drie jaar voor uw overlijden aan hen werden geschonken. Anders zullen deze tegoeden alsnog aan successierecht onderworpen worden. Wie weet (nog) waar de documenten liggen van de bankgiften die hun ouders hebben gedaan? Als laatste voorbeeld halen we de situatie aan waarin het vermogen moet worden verdeeld naar aanleiding van een relatiebreuk of echtscheiding. De ex-partners/ex-echtgenoten beschikken best over de nodige bewijsstukken die aantonen welke

goederen eigendom zijn van de partners of echtgenoten afzonderlijk en welke tot het gezamenlijke vermogen behoren. Dit kan voor meubelen bijvoorbeeld aangetoond worden aan de hand van aankoopfacturen afgeleverd op naam van één van hen of van hen beiden.

WELKE DOCUMENTEN DIENT U TE BEWAREN?

Alle mogelijke documenten die de oorsprong van uw inkomen en vermogen kunnen staven. Denkt u hierbij aan aankoopbewijzen en -borderellen, bewijzen van uw beroepsinkomsten, rekeninguittreksels en verzekeringspolissen. Maar ook de aangifte van een nalatenschap en schenkingsdocumenten tonen aan op welke manier uw huidige vermogen tot stand is gekomen.

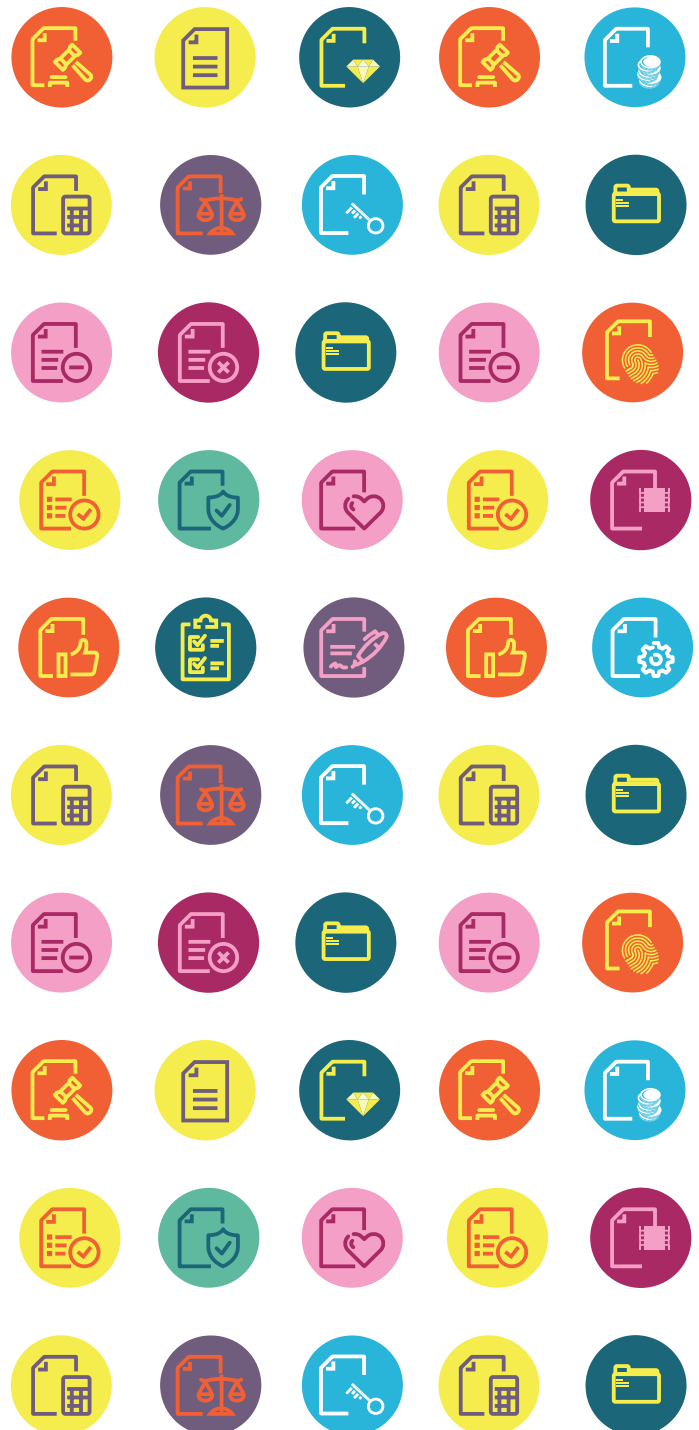
Belangrijk daarbij is dat u tevens documentatie bewaart waaruit blijkt dat uw vermogen op een correcte manier belast werd, zoals uw aangiftes in de inkomstenbelasting, schenkings- en successierechten, en dit zowel voor vermogen en inkomsten van Belgische als van buitenlandse oorsprong.

Let wel, wees selectief. Te veel documenten bewaren is ook niet echt aangewezen omdat dit het terugvinden van de echt essentiële stukken kan bemoeilijken.

WAAR KAN IK DEZE DOCUMENTEN TERUGVINDEN?

Indien u vaststelt dat bepaalde bewijsstukken niet (meer) in uw bezit zijn, kan u heel wat documenten vandaag vrij eenvoudig opzoeken. Hierbij enkele voorbeelden:

- **Rekeningdocumentatie:** financiële instellingen en banken zijn verplicht alle rekeningdocumentatie gedurende 10 jaar te bewaren. Na deze periode mag deze informatie vernietigd worden. Belangrijke documentatie zoals de overschrijving van tegoeden bij aanvang van de relatie met de bank en de jaarlijkse overzichten van uw rekeningen bewaart u daarom best zelf. Dit geldt zeker voor overschrijvingen gedaan in het kader van (bank)giften en belangrijke aankopen (juwelen, diamanten).





- **Myminf:** via de website van de Federale Overheidsdienst Financiën kan u niet alleen alle documenten terugvinden die verband houden met uw belastingaangifte, maar ook vastgoeddocumentatie zoals koopakten, leningsdocumenten en geregistreerde huurovereenkomsten. Op dit moment is alle documentatie beschikbaar vanaf 2006 tot heden. U heeft toegang tot 'myminf' via de link <https://financien.belgium.be/nl/particulieren> waarop u zich kan aanmelden via uw identiteitskaart of itsme®.
- **Mypension:** op deze overheidswebsite vindt u alle informatie over uw wettelijk en aanvullend pensioen. Aanmelden kan op dezelfde manier als voor Myminf.
- **Notariële akten:** de notaris bewaart zorgvuldig alle akten en die van zijn voorgangers. U kan bij hem steeds een kopie of afschrift verkrijgen indien u een akte niet meer in uw bezit zou hebben.

Sommige documenten hebben een privé karakter en deze dient u zelf te bewaren. Denk hierbij aan bewijzen van handgiften en onrechtstreekse schenkingen

(bankgift) of aankoopbewijzen van kunstwerken, oldtimers en certificaten van juwelen.

OP WELKE WIJZE KAN IK DEZE DOCUMENTEN BEWAREN?

U kan deze documenten in papieren versie bewaren op een veilige plaats of in elektronische vorm. Er bestaat wel een risico dat bepaalde gegevensdragers in de toekomst niet of moeilijk uitgelezen kunnen worden, denk maar aan de floppy disk of diskette die populaire gegevensdragers waren in de beginnaden van de computer en die met de moderne apparatuur niet meer uitgelezen kunnen worden.

Vandaag wordt dergelijke documentatie vaak opgeslagen in een digitale omgeving of 'cloud'. Niet alleen gegevens en documenten worden digitaal bewaard, ook een deel van uw vermogen kan bestaan uit 'digitale bezittingen', zoals beleggingen aangekocht via online beleggingsplatformen, cryptomunten (bv. Bitcoin) of tegoeden bij PayPal.



De steeds strengere wetgeving heeft voor gevolg dat handelaars en dienstverleners u vragen om bewijsstukken voor te leggen van de oorsprong van het vermogen dat u aanwendt om bijvoorbeeld een huis aan te kopen of een effectenrekening te openen.”

Nabestaanden weten lang niet altijd waar de overledene deze digitale informatie en bezittingen bewaarde. Bovendien is, om dat uit te zoeken, toegang nodig tot de smartphone of laptop van de overleden persoon. Ook dat blijkt vaak enorm lastig, omdat de nabestaanden de login-gegevens en wachtwoorden niet kennen. Nabestaanden hebben dan geen toegang tot waardevolle informatie en bezittingen van de overledene. In tegenstelling tot papieren documentatie, zal u uw erfgenamen uitdrukkelijk toegang moeten verlenen tot de gegevens die u bewaarde in elektronische vorm of in een 'cloud'. U kan deze inloggegevens en wachtwoorden bijvoorbeeld opnemen in een testament.

KORT SAMENGEVAT

Veel vermogensdocumentatie is beschikbaar via overheidstoepassingen, financiële instellingen en de notaris. Toch zijn er heel wat documenten met privékarakter die u zelf dient te bewaren. U kan uw documentatie bundelen in een papieren versie en op een veilige plaats bewaren, of u kan deze documentatie elektronisch bewaren. In beide gevallen is het belangrijk dat uw nabestaanden weten waar u deze documentatie bewaart en op welke wijze zij er toegang tot kunnen krijgen.

Heeft u hierover vragen, aarzel dan niet om contact op te nemen met uw private banker. ■

Filantropie is broodnodig in tijden van crisis



Tijdens deze crisis wordt meer dan ooit aangeklopt bij verenigingen voor hulp. Hoewel ze discreet opereren, is hun actieterrein heel uitgebreid: toedienen van medische zorgen aan kwetsbare personen, bijstand aan wie uit de digitale boot valt, hulp bieden aan kleine zelfstandigen, telers en ondernemers, instaan voor logistiek, basisgoederen uitdelen, zorgen voor de geestelijke gezondheid van jongeren en armoede bestrijden. De nood blijkt hoog, want almaar meer mensen doen een beroep op hen.



Silvia Steisel
Managing Director
Degroef Petercam
Foundation





Deze crisisperiode is zeer intens voor al wie zich toelegt op filantropie en heeft ons doen nadenken over de rol, de missie en de toegevoegde waarde van de Degroof Petercam Foundation.”

Precies daarom is filantropie zo belangrijk. Want om goed te blijven functioneren moet een organisatie nu eenmaal over voldoende middelen beschikken. Dankzij de giften van particulieren staan ze niet voor een onmogelijke opdracht, maar zijn ze in staat om een tandje bij te steken tijdens noodsituaties. Ook de overheid beseft dat filantropie noodzakelijk is voor ons maatschappelijke weefsel. Daarom kondigde de regering deze zomer aan dat donaties aan verenigingen voortaan voor 60% fiscaal aftrekbaar zullen zijn (tegenover 40% in normale omstandigheden).

Donaties lieten toe om op veel grotere schaal te opereren. Enkele voorbeelden tonen dat aan: Dokters van de Wereld slaagde er in slechts enkele weken in om noodcentra te openen en extra vrijwilligers aan te trekken die medisch geschoold zijn. Op die manier kon de organisatie sinds maart meer dan 7.000 consultaties organiseren. MicroStart, een organisatie die zich inzet voor micro-ondernemers, lanceerde een fonds met noodkredieten ter waarde van 1 miljoen euro. Ook bij de Voedselbanken is er momenteel veel

vraag naar hulp. Het aantal steunaanvragen steeg met 30% tegenover dezelfde periode in 2019.

WAT DEED DE DEGROOF PETERCAM FOUNDATION?

"Onze eerste bekommernis was ervoor zorgen dat onze huidige projecten de crisis zonder kleerscheuren konden doorstaan", zegt Silvia Steisel, managing director van de Degroof Petercam Foundation.

- Bij **Bayes Impact**, een ngo die een digitale oplossing heeft uitgewerkt om werkzoekenden te begeleiden, creëerde Covid-19 nieuwe kansen. De interesse voor hun dienstverlening nam sterk toe, in die mate zelfs dat nieuwe kantoren weldra de deuren zullen openen in Engeland, de Verenigde Staten en Canada.
- Bij **Duo for a Job**, een vereniging die eveneens door de Degroof Petercam Foundation ondersteund wordt en die jonge werkzoekenden in contact brengt met ervaren begeleiders, was er aanvankelijk een vertraging in de activiteiten. De vereniging speelde daarop in en digitaliseerde de opleidingen, waardoor 90% van de duo's in contact konden blijven. Ook de uitbreidingsplannen naar Frankrijk en Nederland worden voortgezet.

MEER SCHENKEN

De leden van de raad van bestuur van de Foundation wilden zelf ook een extra inspanning leveren en maakten een noodbudget vrij. Maar wie zou die financiële hulp krijgen en hoe? Voor een stichting die fondsen heel strategisch en conform haar maatschappelijke doel toekent, is dat een essentiële vraag. Ook belangrijk: waar is onze steun het dringendst nodig? En voorts: wat zijn de prioriteiten in deze crisis?

FOCUS OP EIGEN ACTIETERREIN

De Foundation richt zich op de tewerkstelling, een domein dat na de gezondheidszorg het hardst in de coronaklappen heeft gedeeld. Op basis van verslagen van ngo's, Think-Tanks en informatie op het terrein besluit de Foundation te focussen op drie thema's:

- Kleine zelfstandigen
- Ondernemers die over de kop gaan als gevolg van de coronacrisis
- Systemisch project: via financiële ondersteuning het herstel aanzwengelen van de werkgelegenheid vanaf 2021. Het project richt zich naar jobs met een maatschappelijk belang en beoogt een duurzame heropleving van de economie.

SNEL EN GERICHT HANDELEN

"Normaal trekken we 10 maanden uit om projecten die we financieel willen ondersteunen (1M€ per project, nvdr) door te lichten. Omdat we heel kort op de bal wilden spelen, hebben we ons dit keer gebaseerd op analyses van andere stichtingen en op aanbevelingen om initiatieven te selecteren die we in het kader van Covid-19 zouden ondersteunen", vervolgt Silvia Steisel.

De Foundation heeft gekozen om samen te werken met organisaties die al actief waren op het actieterrein dat we voor ogen hadden:

- MicroStart werd gekozen om micro-ondernemers in België te bereiken via een gift waarmee een fonds met noodkredieten kan worden opgericht.
- De Pulse Foundation (die ondernemerschap bevordert) was bezig met het wegwerken van een lacune in het vangnet voor ondernemers: begeleiding van degenen die met een faillissement of bedrijfssluiting worden geconfronteerd. De Foundation heeft besloten om samen met Pulse een

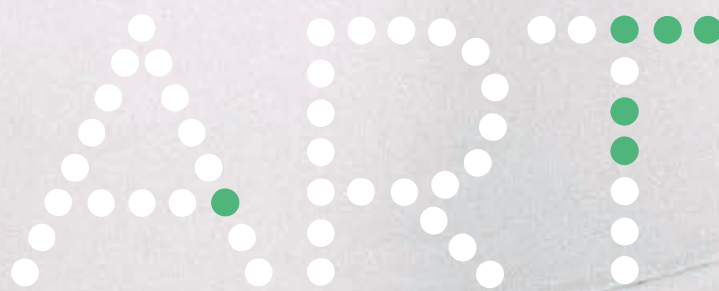
in Frankrijk ontwikkeld model uit te rollen. Op slechts zes maanden tijd werd de methodologie goedgekeurd en werd een projectleider aangeworven. Tegen het jaareinde is het Revival-programma klaar om de eerste ondernemers te begeleiden die zich in deze situatie bevinden. Brussel bijt de spits af.

Dankzij deze nauwe samenwerking met verenigingen kon de Foundation ook meedelen aan de groep Degroof Petercam, die mee zijn schouders wilde zetten onder deze eerstelijnssteun, wat er leefde op het terrein. "Zo heeft de groep enkele prioritaire projecten gefinancierd die buiten het maatschappelijke doel van de Foundation vallen, meer bepaald gezondheidszorg en ondersteuning van de culturele sector. Onze aanpak was complementair. Deze crisisperiode is zeer intens voor al wie zich toelegt op filantropie en heeft ons doen nadenken over de rol, de missie en de toegevoegde waarde van de Degroof Petercam Foundation. Het bestuur kwam twee keer zo vaak bijeen als in normale tijden. We kwamen er sterker uit en zijn nu nog meer overtuigd van de essentiële rol die filantropie speelt", besluit Silvia Steisel.

Hoewel dit artikel vooral gaat over financiële schenkingen, willen we ook wijzen op andere vormen van donaties die in een crisis als deze minstens even belangrijk zijn: tijd en vaardigheden ter beschikking stellen, voedsel en goederen in natura schenken, bloed en plasma geven.

Wilt u ook actie ondernemen? De Foundation staat klaar om haar terreinkennis en ervaring als filantroop met u te delen. foundation@degroofpetercam.com

Overweegt u om zelf een filantropisch project te starten? Bespreek het met uw estate planner. ■



COLLECTIONS

unieke dienst
integreert kunst
in uw vermogensbeheer



Sinds het uitbreken van het coronavirus begin maart hebben bedrijven wereldwijd zich aangepast aan het nieuwe, onzekere klimaat. Tijdens dat transformatieproces heeft ook Degroef Petercam geïnnoveerd om uw vermogen veilig te stellen in deze ongeziene economische context. Om ons beheeraanbod verder te verbeteren en uw activa nog meer te diversifiëren, hebben wij Art Collections ontwikkeld. Dat is een innovatieve, exclusieve dienstverlening die u begeleidt bij het aanleggen van uw eigen kunstcollectie en het beheren daarvan op lange termijn. Hubert d'Ursel, Head of Art Advisory en Eugénie Dumont, Art Collections Manager van Degroef Petercam, doen de nieuwe dienst uit de doeken.



Eugénie Dumont
Art Collections Manager



Hubert d'Ursel
Head of Art Advisory

Tegenwoordig is de activaklasse kunst een volwaardig vermogensbestanddeel. Een belegging in kunstwerken stelt u niet alleen in staat om uw vermogen nog meer te diversifiëren, het is ook een veilige haven in woelige tijden. Dat de prijs van kunstwerken de afgelopen twee decennia exponentieel is gestegen, bewijst dat de vraag naar kunst wereldwijd blijft toenemen.

De snelle evolutie van de kunstmarkt leidt ook tot een aanzienlijke stijging van het aantal transacties, kunstenaars, evenementen en invloeden. Terwijl de kunstmarkt in het verleden al de reputatie had een ondoorzichtige markt te zijn, wordt het door de almaar toenemende informatiestromen en nieuwe ontwikkelingen nog moeilijker voor buitenstaanders om er hun weg te vinden. Wie verstandig wil beleggen in kunst heeft dus zeker baat bij onze transparante, betrouwbare begeleiding.

Jean Michel Basquiat
Untitled, 1982
Courtesy of Sotheby's



UNIEKE AANPAK

Art Collections is een vernieuwend concept in Europa. De dienstverlening begeleidt u bij de aankoop van kunstwerken voor uw eigen kunstcollectie en het beheren daarvan op langere termijn.

Met zijn ervaren team van onafhankelijke experts stelt Art Collections u in staat om kunstwerken **transparant en in volle vertrouwen** in uw vermogen te integreren. Omdat elke verzamelaar uniek is, stemmen we ons aanbod steeds af op uw verwachtingen en doelstellingen. Bovendien bieden we u de mogelijkheid om de grote kunstbeurzen en internationale evenementen zoals TEFAF, FRIEZE, FIAC, Art Basel of Art Brussels op een bevoorrechte manier te ontdekken.

VOLWAARDIGE ACTIVAKLASSE...

Kunst is uitgegroeid tot een volwaardige activaklasse. Hoewel kunstwerken in tegenstelling tot andere activa geen recurrente inkomsten opleveren, bieden ze echter wel een winstpotentieel dat tot de verbeelding spreekt. Zo is het verkooprecord van een Basquiat in nauwelijks 20 jaar maar liefst 65 keer toegenomen, van 1,7 miljoen dollar in 1998 tot 110 miljoen dollar in 2017! Die prijsontwikkeling beperkt zich niet tot de hedendaagse kunst: Claude Monet's "Meules" was het eerste impressionistische werk dat de kaap van de 100 miljoen dollar overschreed en in 2019 voor 110,7 miljoen dollar van eigenaar wisselde. Tegenover de vorige verkoop die dateerde van 1986 en een bedrag van 2,53 miljoen dollar opleverde, is dat een toename met factor 44. Bovendien heeft de kunstmarkt haar veerkracht al bewezen tijdens de crisis van 2008. Ondanks een behoorlijke tik wist de kunstmarkt in minder dan twee jaar tijd opnieuw aan te knopen met haar pre-coronapeil. Daaruit blijkt eens te meer dat de vraag naar kunst enorm is. Voor een optimale activa-allocatie en een goed uitgebalanceerde diversificatie is het zinvol om **5 tot 10% van uw vermogen in kunst** te beleggen.

...MAAR VOORAL EEN PASSIE

Kunst is in de eerste plaats een passie en een plezierige, leerrijke ervaring. De kunstwerken weerspiegelen

visies die even uniek zijn als divers. Het kunstuniversum is permanent in beweging, met stromingen die elkaar beïnvloeden en zich tegen elkaar afzetten, waardoor de kunst voortdurend nieuwe horizonten verkent. Via musea, galerijen en grote beurzen vormt de wereld van de kunst een intellectuele, esthetische en culturele ontdekkingstocht die liefhebbers ervan echt weet te bekoren.

Wie belegt in kunst, investeert ook in het werk en in de visie van een kunstenaar, en bevordert daarnaast de cultuur door mee zijn stempel te drukken op de geschiedenis ervan. Het vertrekpunt van een belegging in kunstwerken is de emotie die een werk oproept. Maar als stille getuige van de tijdsgeest waarin ze tot stand zijn gekomen, zijn kunstwerken ook een bron van vreugde voor de toekomstige generaties aan wie ze worden overgedragen.

ONAFHANKELIJK TEAM VAN ERVAREN EXPERTS

Het onafhankelijke team van ervaren experts zal u steeds bij elke stap begeleiden. Wilt u een eclectische of een hedendaagse collectie opbouwen en die daarna openstellen voor het publiek? Of geeft u de voorkeur aan een collectie die puur privé blijft? Wat uw doelstellingen ook zijn, de experts begeleiden u bij elke stap. Ze helpen u bij het verwerven en verkopen van kunstwerken, ze volgen de marktevolving op de voet en analyseren de marktgegevens voor u. En ze stellen u ook in staat om te anticiperen op nieuwe trends, wat u uiteindelijk toelaat om uw belegging in optimale omstandigheden dynamisch te beheren. De expertise van het comité van experts, bestaande uit **Sabine Taevernier** en **Anne Pontégnie**, omvat de stromingen van het impressionisme tot het modernisme, en van naoorlogse tot hedendaagse en opkomende kunstenaars. Hun marktkennis en hun internationale netwerk van organisaties, galerijen, privécollecties en veilinghuizen verschaffen u toegang tot een wereld die erg complex is en behoorlijk ontoegankelijk kan zijn.

Het comité werkt uitsluitend voor cliënten die een beroep doen op de dienst Art Collections. Elke beslissing wordt bovendien unaniem genomen, waardoor u de garantie hebt dat alle **transacties**



Van links naar rechts : Anne Pontégnie, Sabine Taevernier & Hubert d'Ursel

SABINE TAEVERNIER

Sabine Taevernier was tussen 1983 en 1989 onafhankelijk curator van het Museum voor Schone Kunsten in Gent. Bij Christie's werkte ze van 1989 tot 1998 als expert in impressionistische, moderne en hedendaagse kunst. Momenteel is ze strategisch adviseur van de Vlaamse Gemeenschap, Departement Cultuur. Haar specialiteit is impressionistische en moderne kunst, in het bijzonder symbolisme, fauvisme, Belgisch expressionisme en surrealisme. Ze is ook deskundig op het gebied van naoorlogse kunst, in het bijzonder de Cobra-beweging en enkele leden van de groep Zero, en hedendaagse kunst, met name het minimalisme, arte povera en diverse individuele kunstenaars van na 1980 (Thomas Schütte, Franz West, Juan Munoz, enz.). Sabine Taevernier spreekt Nederlands, Frans en Engels.

ANNE PONTÉGNIE

Oprichtster van APOffice, onafhankelijk curator en adviseur voor hedendaagse kunst. Ze onderhoudt bevoorrechte contacten met de wereldwijde internationale kunstmarkt voor naoorlogse en hedendaagse kunst, staat in nauw contact met kunstenaars en is adviseur van een van de grootste hedendaagse collecties. Ze is curator van internationale hedendaagse tentoonstellingen zoals de Biënnale van Lyon en Le Printemps de Septembre. Ze is ook mede-oprichter van WIELS (2003-2009) en lid van het wetenschappelijk comité van het Canal Centre Pompidou. Ze was daarnaast ook co-directeur van het Consortium (Dijon, 2009-2019) en voorts curator en adviseur van de Cranford Collection in Londen sinds 2011. Anne Pontégnie spreekt Frans, Italiaans en Engels.

HUBERT D'URSEL

Hubert d'Ursel werkt sinds september 2012 bij Degroef Petercam als Head of Art Advisory. Daarvoor was hij van 1994 tot 2012 achtereenvolgens Managing Director van Sotheby's Belgium en Board Director van Sotheby's Europe. Hij heeft veel ervaring opgedaan op de kunstmarkten en is goed vertrouwd met de marktspelers ervan. Hubert d'Ursel adviseert en begeleidt gezinnen en individuele verzamelaars bij de organisatie en het beheer van hun collecties. Hubert spreekt Nederlands, Frans en Engels.





Kunst is meer dan een belegging, het is in de eerste plaats een passie en een plezierige, leerrijke ervaring.”

volledig transparant en veilig plaatsvinden. Art Collections richt zich ook naar kritische verzamelaars die de mening van een onafhankelijk expert wensen of hun collectie willen laten waarderen.

GLBAAL EN TRANSPARANT BEHEER

Aangezien wij een zo duurzaam mogelijk beheer van uw vermogen vooropstellen, krijgt u de diensten van Art Collections gratis aangeboden wanneer u Degroef Petercam minstens 10 miljoen euro toevertrouwt in het kader van een beheermandaat.

Om u volledige transparantie en onpartijdigheid te bieden, is de contractuele relatie tussen u en de experts volledig onafhankelijk van ons. Bij de aan- of verkoop van kunstwerken wordt een vaste commissieschaal gehanteerd. Er wordt een specifieke overeenkomst opgesteld met een **looptijd van vijf jaar, die verlengbaar is**. Tijdens het eerste jaar hebt u overigens de mogelijkheid om op proef samen te werken met een van de experts. Voor inventarisatiediensten en opdrachten die op uw verzoek worden uitgevoerd, geldt een uurtarief.

BEGELEIDING BIJ ELKE STAP

Met Art Collections bieden wij u een dienstverlening op maat. U krijgt begeleiding tijdens elke stap van het proces, zowel voor de samenstelling van uw collectie als het beheer ervan op langere termijn.

Tijdens uw eerste vergadering met de experts brengen zij uw wensen in kaart en bepalen zij uw profiel. Na een grondige analyse van de markt stellen ze u vervolgens een aantal werken voor. Indien u hun voorstel aanvaardt, regelen zij de aankoop van het kunstwerk of de reeks kunstwerken die u hebt gekozen. De dienst Art Advisory, die onder leiding staat van Hubert d'Ursel, bekommert zich vervolgens om de administratieve opvolging, de inventarisatie en de taxatieverslagen van de werken. Hun dienstverlening reikt echter verder dan alleen praktische aspecten zoals verzekering, transport, opslag en restauratie. Ook voor het uitlenen van kunstwerken aan musea en tentoonstellingen, voor juridisch en fiscaal advies met het oog op de overdracht van de werken of voor vermogenskredieten kunt u op hen rekenen. ■

Geïnteresseerd in deze dienstverlening?

Neem dan vrijblijvend contact op met Art Advisory.

Hubert d'Ursel

h.dursel@degroofpetercam.com

Contact

ANTWERPEN

Van Putlei 33 - 2018 **Antwerpen**

pbantwerpen@degroofpetercam.com

T +32 3 233 88 48

BRUSSEL

Nijverheidsstraat 44 - 1040 **Brussel**

pbbru@degroofpetercam.com

T +32 2 287 91 11

HENEGOUWEN

Rue du Petit Piersoulx 1 - 6041 **Gosselies**

pbhainaut@degroofpetercam.com

T +32 71 32 18 25

Chaussée de Tournai 52 - 7520 **Ramegnies-Chin**

pbhainaut@degroofpetercam.com

T +32 71 20 22 12

KEMPEN

Business center d'Offiz - Parklaan 46 - 2300 **Turnhout**

pbturnhout@degroofpetercam.com

T +32 14 24 69 40

LIMBURG

Runkstersteenweg 356 - 3500 **Hasselt**

pbhasselt@degroofpetercam.com

T +32 11 77 14 60

LUIK

Boulevard Gustave Kleyer 108 - 4000 **Liège**

pbliche@degroofpetercam.com

T +32 4 252 00 28

NAMEN

Avenue de la Plante 20 - 5000 **Namur**

pbnamur@degroofpetercam.com

T +32 81 42 00 21

OOST-VLAANDEREN

Moutstraat 68 bus 701 - 9000 **Gent**

pbgent@degroofpetercam.com

T +32 9 266 13 66

VLAAMS-BRABANT

Mgr. Ladeuzeplein 29 - 3000 **Leuven**

pbleuven@degroofpetercam.com

T +32 16 24 29 50

Neerhoflaan 8/0 - 1780 **Wemmel**

pbwemmel@degroofpetercam.com

T +32 2 204 49 20

WAALS-BRABANT

Les Collines de Wavre - Avenue Einstein 16 - 1300 **Wavre**

pbwavre@degroofpetercam.com

T +32 10 24 12 22

ZUID-WEST-VLAANDEREN

President Kennedypark 8 - 8500 **Kortrijk**

pbkortrijk@degroofpetercam.com

T +32 56 26 54 00

Zoutelaan 134 - 8300 **Knokke-Heist**

pbknokke@degroofpetercam.com

T +32 50 63 23 70

WEBSITES

degroofpetercam.be

funds.degroofpetercam.com

blog.degroofpetercam.com

LINKEDIN

[linkedin.com/company/
degroofpetercam](https://linkedin.com/company/degroofpetercam)



YOUTUBE

[youtube.com/
degroofpetercam](https://youtube.com/degroofpetercam)



TWITTER

[@degroofpetercam](https://twitter.com/degroofpetercam)



INSTAGRAM

[@degroofpetercam](https://instagram.com/degroofpetercam)



FACEBOOK

[facebook.com/
degroofpetercam](https://facebook.com/degroofpetercam)

