

# Dierickx Leys Journal

Jaargang 10, nummer 4  
Oktober 2024

**Dierickx Leys en Delen Private Bank:  
een nieuw hoofdstuk voor klanten en  
medewerkers**

**Domino's Pizza**

**Overstag**

**Hoe betrek ik mijn kleinkinderen in  
mijn vermogensplanning?**

**DIERICKX LEYS**  
P R I V A T E B A N K



# Dierickx Leys en Delen Private Bank: een nieuw hoofdstuk voor klanten en medewerkers

Dierickx Leys gaat een nieuw tijdperk in na de overname door Delen Private Bank, een belangrijke speler in de Belgische privatebanking-sector. Beide banken hebben een rijke geschiedenis en sterke familiale wortels. Maar wat betekent deze overname voor onze klanten en medewerkers? We spraken met Filip Decruyenaere, CEO van Dierickx Leys Private Bank, en Michel Buysschaert, CEO van Delen Private Bank, over de samenwerking en de toekomst.

## Filip, hoe zou je de kernwaarden en het unieke karakter van Dierickx Leys omschrijven?

*Filip Decruyenaere:* "Dierickx Leys staat voor kwaliteit, langetermijndenken en stabiliteit. Al 121 jaar blijven we trouw aan onze filosofie van verantwoord beleggen, waarbij we ons richten op bedrijven met een duidelijke waardecreatie en sterke fundamenten. Onze beleggingen zijn niet gericht op snelle winsten, maar op duurzame groei op de lange termijn. Die aanpak biedt onze klanten niet alleen rendement, maar ook gemoedsrust in een steeds veranderende financiële wereld. Wat ons onderscheidt, is onze persoonlijke aanpak. We bieden maatwerkadvies van hoge kwaliteit, waarbij we altijd de wensen en doelen van onze klanten vooropstellen. Onze relatiebeheerders hebben vaak jarenlang dezelfde klanten, waardoor een vertrouwensband ontstaat. Die nabijheid is vandaag steeds zeldzamer, vooral nu grootbanken hun klantencontact vaak digitaliseren. Bij ons blijft persoonlijk contact de kern van onze dienstverlening, en dat waarderen onze klanten. Daarnaast hebben we een sterke expertise opgebouwd op het gebied van adviserend vermogensbeheer. Dat betekent dat we niet alleen vermogens beheren, maar ook actief meedenken en adviseren over beleggingsbeslissingen. Hoe dan ook voelen onze klanten zich gesteund en kunnen ze met vertrouwen hun financiële toekomst tegemoet zien."

## Wat heeft jullie doen kiezen voor een overname?

*Filip Decruyenaere:* "De overname is voortgekomen uit een opvolgingskwestie. De grootste aandeelhoudersfamilie van Dierickx Leys had geen opvolgers die een actieve rol als bestuurder in de bank wilden opnemen. Sinds mijn aantreden als eerste niet-familiale CEO drie jaar geleden, was er geen familie meer actief in het management. Dat bracht ons ertoe om naar externe oplossingen te zoeken. Verschillende partijen toonden interesse, en we zijn erg blij met de keuze voor Delen Private Bank."

*Michel Buysschaert:* "Wij zagen een unieke kans in deze overname. Zowel Delen als Dierickx Leys zijn familiaal verankerde bedrijven met een lange geschiedenis en Antwerpse roots. We zijn al jarenlang burens in dezelfde stad en opereren in dezelfde markt, waardoor we van dichtbij hebben gezien hoe Dierickx Leys zich heeft ontwikkeld tot een sterke speler in het vermogensbeheer. Onze organisaties hebben veel gemeen: we streven naar een persoonlijke aanpak, richten ons op duurzame relaties met onze klanten, en koesteren een sterke traditie van onafhankelijkheid."

## **Wat betekent deze overname voor de klanten van Dierickx Leys?**

*Filip Decruyenaere:* “Voor onze klanten verandert er op korte termijn weinig. Dezelfde relatiebeheerders blijven hen adviseren, en onze persoonlijke aanpak blijft behouden. Op langere termijn zullen ze de voordelen ervaren van de bredere digitale mogelijkheden en de expertise in vermogensplanning van Delen, wat een grote sprong voorwaarts betekent.”

*Michel Buysschaert:* “Dierickx Leys heeft een uitstekende reputatie op het vlak van adviserend vermogensbeheer, en daar willen we bij Delen ook sterker op inzetten. Die specialisatie komt onze klanten ten goede, zeker door de toenemende vraag naar persoonlijke en kwalitatieve beleggingsadviezen. Ook de sterke band die Dierickx Leys met zijn klanten heeft, is een grote troef. Terwijl grootbanken steeds afstandelijker worden, sluit de persoonlijke aanpak van Dierickx Leys en Delen perfect aan bij wat klanten vandaag verwachten.”

## **En wat verandert er voor de medewerkers van Dierickx Leys?**

*Michel Buysschaert:* “Het is onze bedoeling om alle medewerkers van Dierickx Leys mee aan boord te nemen. We zetten volop in op integratie en samenwerking. Zo hebben we een aantal werkgroepen opgericht om samen met de teams van Dierickx Leys te kijken naar de beste aanpak op diverse domeinen, van IT tot het kantorennetwerk. Dierickx Leys heeft bijvoorbeeld een kantoor in Kortrijk, waar Delen nog niet vertegenwoordigd is. Samen gaan we onderzoeken wat de beste oplossing is om in die regio aanwezig te blijven.”

*Filip Decruyenaere:* “De overname is voor ons echt een positief verhaal. Delen doet er alles aan om onze medewerkers te leren kennen en om synergieën te creëren tussen de twee bedrijfsculturen. Er is veel enthousiasme aan beide kanten, en ik merk dat onze mensen zich zeer betrokken voelen.”

## **Hoe ziet de timing van de overname eruit?**

*Michel Buysschaert:* “De overname moet nog worden goedgekeurd door de toezichthouders, waaronder de Nationale Bank van België en de ECB. We verwachten dat de definitieve closing in het eerste kwartaal van 2025 zal plaatsvinden. Intussen blijven beide banken als aparte juridische entiteiten opereren, maar uiteindelijk zullen we volledig integreren. We focussen nu op onze mensen, de IT-structuur, en het blijven bieden van sterke financiële dienstverlening, zoals onze klanten dat gewend zijn.”

## **Wat zijn de volgende stappen voor beide banken?**

*Filip Decruyenaere:* “We blijven doen waar we goed in zijn: klanten adviseren en vermogens beheren met een persoonlijke aanpak én op de lange termijn gericht. Met Delen Private Bank aan onze zijde kunnen we nog meer waarde creëren voor onze klanten, zowel op het vlak van service als technologie.”

*Michel Buysschaert:* “Voor ons is deze overname een strategische versterking. We blijven kijken naar verdere mogelijkheden om ons netwerk uit te breiden, zowel in België als in het buitenland. Maar bovenal willen we dat de integratie met Dierickx Leys een succes wordt. Klanten mogen erop rekenen dat ze in goede handen zijn, en dat we samen sterker zijn.”

**“Klanten mogen erop rekenen dat ze in goede handen zijn en dat we samen sterker zijn.”**





Filip Decruyenaere, CEO van Dierickx Leys Private Bank



Michel Buysschaert, CEO van Delen Private Bank





# Domino's Pizza

Domino's Pizza werd opgericht in 1960 in de Verenigde Staten met één enkele vestiging door de broers Tom en James Monaghan. James ruilde zijn helft van de aandelen in 1961 voor een Volkswagen Kever. Dat dat geen verstandige zet was, is een understatement. Het aantal vestigingen steeg gestaag, en de keten groeide uit tot een van de grootste pizzaketens ter wereld.

Domino's Pizza is niet alleen gespecialiseerd in het bereiden en bezorgen van pizza's, maar biedt ook andere gerechten aan zoals pasta's, salades en broodjes. Domino's opereert voornamelijk via een franchise-model, waarbij de meeste vestigingen in handen zijn van franchisenemers. Ze hebben wereldwijd meer dan 18.000 vestigingen, verspreid over meer dan 90 landen, hoewel hun grootste markt nog steeds de Verenigde Staten is. Domino's bezit doorgaans niet zelf het vastgoed waar de vestigingen zich bevinden; dat wordt meestal gehuurd door de franchisenemers. Het bedrijf doet soms wel overnames van kleinere lokale pizzaketens om zo sneller uit te breiden.

Domino's staat vooral bekend om zijn snelle bezorgservice en gebruik van technologie, zoals online bestellen en het volgen van bestellingen via een app. Ze bieden een breed scala aan pizzavarianten en zijn populair vanwege hun betaalbaarheid en gemak. De keten biedt pizza's relatief goedkoop aan en doet zelfs regelmatig commerciële acties. Het bedrijf verhoogt de rendabiliteit fors door het aanbieden van extra's (saus, kaas), nagerechten en drank. Bij de vestigingen zijn meestal maar een beperkt aantal zitplaatsen beschikbaar, omdat de focus ligt op het meenemen en bezorgen van pizza's.

Tom Monaghan verkocht in 1998 zijn 93%-belang in het bedrijf aan Bain Capital, een private equity-firma, voor ongeveer \$ 1 miljard. In 2004 werd het bedrijf naar de beurs gebracht. Vandaag is de keten ongeveer \$ 15 miljard waard op de beurs.

Domino's Pizza besteedt veel aandacht aan een continue verbetering van de processen. Veel voorbereidende activiteiten gebeuren in aparte productie- en distributievestigingen die maximaal inzetten op efficiëntie en automatisering. Waar franchisenemers bijvoorbeeld vroeger ingrediënten konden 'shoppen' bij de vrachtwagens die langskwamen, worden tegenwoordig alle door een vestiging bestelde items al in de productievestiging in een aparte container opgestapeld. Zo ontvangt elke vestiging 'zijn' container en wordt geen kostbare tijd meer verloren door de chauffeurs met het 'shoppen' door de franchisenemers. Opvallend is ook dat op het moment dat er een tekort was aan vrachtwagenchauffeurs, een deel van de werknemers (die minder te doen hadden tijdens de coronacrisis), naar rijsscholen werd gestuurd om een opleiding te volgen.

**“Domino's Pizza is een succesvolle pizzaketen die wellicht nog wat uitbreidingsmogelijkheden heeft.”**





Domino's staat ook bekend om zijn snelle en efficiënte bezorgdiensten. Het was ook een van de eerste bedrijven die een gebruiksvriendelijke app en website lanceerde voor het plaatsen van bestellingen. De 'Pizza Tracker' is een populair hulpmiddel dat klanten in staat stelt om hun bestelling in real time te volgen. Het ruime aanbod, het regelmatig aanbieden van nieuwe producten of samenstellingen en de lage 'instapprijs' trekken veel klanten aan.

Daarnaast wordt er ook steeds meer gewerkt met robots en machines voor de bereidingen. Zo wordt het deeg bijvoorbeeld voorbereid in aparte productievestigingen, wat veel efficiënter is en de voortdurende schaarste aan geschikt personeel verkleint, en de mogelijkheden op fouten en afwijkingen vermindert.

Een andere slimme zet van het management is dat Domino's controle over de volledige toeleveringsketen behoudt, van ingrediënten tot en met de bezorging, om te vermijden dat andere bedrijven een aanzienlijk deel van de winst zouden inpikken (en dan met name vooral bezorgingsbedrijven of voedingswebsites).

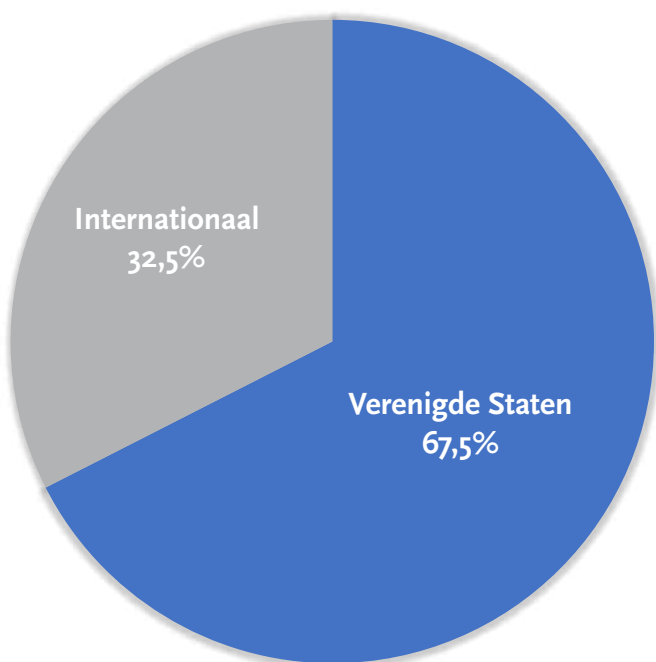
Het franchisemodel laat Domino's toe om verder te groeien zonder al te veel te moeten investeren: het zijn immers de franchisenemers die de grootste investeringen doen terwijl Domino's verdient op elke pizza die nadien wordt verkocht.



## Uitdagingen en kansen

Maar de keten heeft ook enkele uitdagingen. Stijgende ingrediënten- en loonkosten kunnen de winstmarges van het bedrijf onder druk zetten, vooral in markten met hoge inflatie. Zo zijn kaas en vlees belangrijke ingrediënten, die elk 25% opmaken van de totale productiekostprijs van een pizza. Ook blijft het bedrijf sterk afhankelijk van de Amerikaanse economie, aangezien daar veruit de meeste vestigingen zijn. Geschikt personeel vinden is daarnaast een voortdurende kopzorg. De intense concurrentie met andere ketens maakt het er ten slotte ook niet makkelijker op.

Toch is er nog wel wat potentieel voor Domino's: vooral in Azië en Afrika kan het bedrijf nog verder groeien door nieuwe vestigingen te openen. Vooral in China en ook in India wil Domino's fors verder uitbreiden. Maar ook in andere regio's zijn er nog verdere uitbreidingsmogelijkheden (en zelfs nog in de VS). Op langere termijn wil Domino's het aantal vestigingen verhogen naar meer dan 40.000 wereldwijd. Doorgaans wordt er gemikt op een groei van het aantal vestigingen van 4% tot 5% (ca. 2,4% in de VS). Bij concurrenten Pizza Hut en Papa John's stagneert of daalt het aantal vestigingen. Domino's heeft het afgelopen decennium mooi marktaandeel gewonnen (vooral van Pizza Hut), al is de situatie de laatste jaren gestabiliseerd.



Domino's Pizza: geografische omzetverdeling

Soms blijken nieuwe vestigingen niet aan te slaan, meestal omdat de locatie minder goed blijkt te zijn dan gehoopt. Dat leidt tot lage bezoekersaantallen, volumes en winstgevendheid. Soms gebeurt het ook dat de franchisenemers geen goed werk leveren en het merkimage beschadigen; ook die franchises worden gesloten. In 2024 werden verschillende vestigingen gesloten, waaronder een relatief groter aantal in Japan.

## Conclusie

Domino's Pizza is een succesvolle en rendabele pizza-keten die zeer efficiënt gemanaged wordt en die wellicht nog wat uitbreidingsmogelijkheden heeft, vooral buiten de VS. Het aandeel stond de laatste tijd stevig onder druk. Dat kwam omdat de prognose voor de uitbreiding van het aantal franchises in het buitenland in 2024 door het management werd verlaagd (van 925 naar 650 à 750), vooral omdat een aantal minder rendabele franchises werden gesloten. Bijkomend verwacht het management ook een algemene groeivertraging in de tweede jaarhelft in alle bestaande vestigingen. De wereldwijde economische verzwakking is wellicht een belangrijke factor die hier speelt.

Op langere termijn probeert de keten te groeien door enerzijds het productaanbod uit te breiden in de gevestigde markten (met producten die een hogere winstmarge hebben), en anderzijds door het aantal franchises (vooral buiten de VS) te verhogen. Domino's Pizza heeft dus degelijke vooruitzichten op langere termijn maar op kortere termijn verwachten we wel nog wat tegenwind. We zouden het aandeel oppikken rond de \$ 350, wat overeenkomt met een vrijekasstroomrendement van 4%. Het advies is daarom 'houden'.

# Overstag

De bijeenkomst van de Amerikaanse centrale bank, de Federal Reserve, in september markeerde een omslag in de monetaire politiek van de (vooralsnog) grootste economie in de wereld.

Tijdens de vergadering van 18 september verlaagde de Federal Reserve de rente met 0,5 %. Het was de eerste renteverlaging in meer dan vier jaar. Opmerkelijk is ook de grootte van de stap.

## Kleine terugblik

De coronacrisis, die in 2020 begon, duwde de centrale banken in een opmerkelijke rol. Grote delen van de economie kwamen immers tot stilstand waardoor de omloopsnelheid van het geld sterk vertraagde. Om dat te counteren, werden duizenden miljarden dollars, euro's, ponden en andere munten gecreëerd. Om de economie gaande te houden, werd de rente in de VS en de eurozone (en bij uitbreiding Europa) tot 0% en zelfs lager teruggebracht. Het leidde tot een periode van ongeziene negatieve rentes in de VS, maar vooral in de eurozone en Japan.

De geleidelijke heropstart van de economie verliep met horten en stoten. De beperkte beschikbaarheid van een hele reeks goederen veroorzaakte productieproblemen die zowat elke sector troffen. Een belangrijk gevolg van de schaarste was dat de prijzen snel begonnen te stijgen.

Voor Europa kwam daar begin 2022 de inval van Rusland in Oekraïne bij. Vanwege de sancties zag Europa zich afgesneden van goedkoop Russisch aardgas, wat de energieprijzen én de inflatie deden ontploffen.

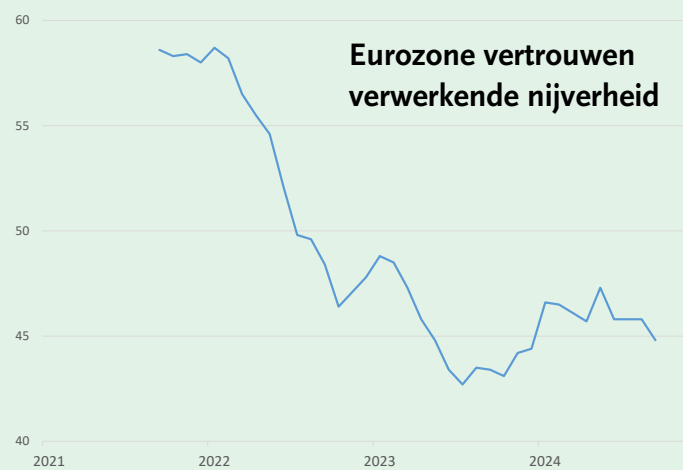
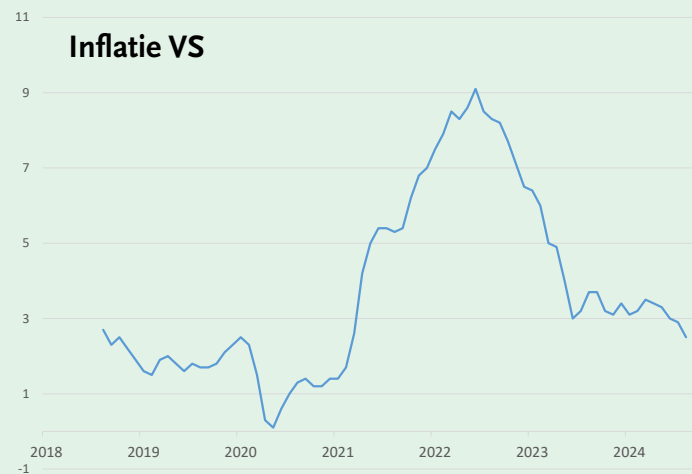
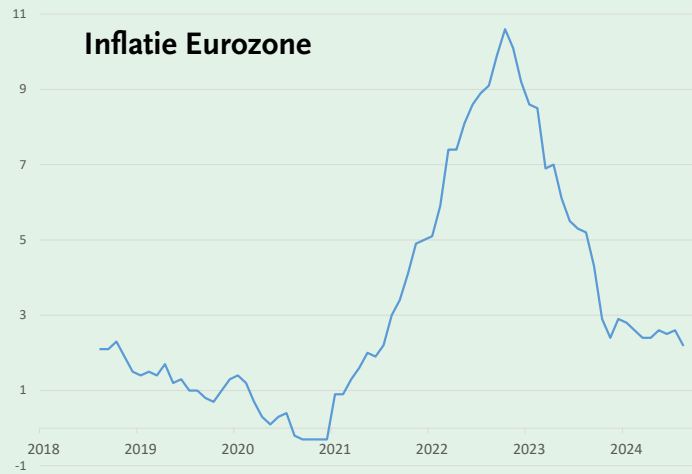
De VS die, dankzij schalieolie en -gas, energieonafhankelijk zijn, werden veel minder getroffen door de dure energie.

De centrale banken, die aanvankelijk verwachtten dat de inflatie snel zou afnemen, moesten zich reppen en verhoogden stapsgewijs de kortetermijnrente tot de hoogste niveaus in meer dan twintig jaar.

In 2023 begon ook de langetermijnrente aan een flinke klim. De periode van negatieve rentes was daarmee definitief afgesloten. Het was de eerste stap in de normalisatie van de rentes in de wereld. Toch waren ze nog verre van normaal, want de kortetermijnrente bleef vlot hoger dan de langetermijnrente. De stijging van de langetermijnrente bracht een hele reeks regionale banken in de VS in moeilijkheden. Dat leidde tot de grootste bankfaillissementen sinds de bankencrisis van 2008.

In oktober 2023 piekte de Amerikaanse rente op 10-jarige staatsleningen boven 5% en die op de Duitse rond 3%, de hoogste niveaus sinds respectievelijk 2007 en 2011! Daarop reageerden toplui van de Federal Reserve met verklaringen dat het einde van de verhogingen van de kortetermijnrente ten einde was, omdat de 'markt een deel van het werk van de centrale bankiers had gedaan'. Lees: de hogere langetermijnrente had een voldoende remmend effect op de groei. Inderdaad, als gevolg van de gestegen langetermijnrente was ook de hypotheekrente in de VS op de hoogste niveaus sinds 2007 beland, wat de vraag naar nieuwe woningen afkoelde.

De financiële markten onthaalden de woorden van de boba's van de Federal Reserve met veel enthousiasme. De langetermijnrente viel helemaal terug naar de niveaus van begin 2023 en in een beweging anticipeerden beleggers dat de rente in het lopende jaar liefst zes keer zou verlaagd worden.





Dat was buiten de hardnekkige inflatie gerekend. Niet zozeer de brede inflatie was het probleem. Vooral de kerninflatie, die geen rekening houdt met voedings- en energieprijzen, bleef hardnekkig boven 3% uitkomen. De start van de renteverlagingen werd dan ook vergadering na vergadering van de Federal Reserve voor zich uitgeschoven.

Uiteindelijk was het nog de Europese Centrale Bank die in juni als eerste de rente verlaagde. Een aantal bestuurders had zich in aanloop naar de vergadering in juni zo zwaar voor een renteverlaging geëngageerd, dat de ECB niet anders kon dan de rente te verlagen, al wezen enkele indicatoren op een blijvend hardnekkige inflatie. Het was dan ook met tegenzin dat de openingszet gebeurde.

Uiteindelijk gaf voorzitter Powell van de Federal Reserve op de jaarlijkse hoogmis van de centrale bankiers in Jackson Hole aan dat de inflatie voldoende duurzaam gedaald was om een renteverlaging in september te verantwoorden.

Toch bleef de markt tot bij de bekendmaking in het ongewisse over de omvang van de rentedaling. In normale omstandigheden bedienen de centrale bankiers zich van stappen van 0,25%. Het werd een ongewoon sterke 0,5%. Dat dat door de markt niet geïnterpreteerd werd als een teken dat de economische groei in de VS zeer sterk vertraagt, is te danken aan de sussende woorden van voorzitter Powell die de markt verzekerde dat zulke grote stappen uitzonderlijk zijn en dat de rente hoger zal blijven dan we de laatste decennia gewoon zijn.

### **De weg naar beneden is ingezet**

Afgaande op wat de directeurs van de Federal Reserve zelf naar voor schuiven voor de komende periode, kan er nog een halve procent af van de Amerikaanse rente over de rest van het jaar.

De weg verderop is meer in mist gehuld. Die zal deels afhangen van wie de VS gaat leiden de komende vier jaar. Het door Trump beloofde beleid is in principe zeer expansief, wat tot bijkomende tekorten zal leiden. Het beperken van immigratie in de VS zal ook leiden tot opwaartse druk op de lonen. Er zijn immers onvoldoende nieuwe arbeidskrachten voor handen om de verdere groei van de economie te ondersteunen.

Het voornaamste effect van de rentedaling in de VS is dat de rentecurve zich versneld normaliseert. Jarenlang was de kortetermijnrente (veel) hoger dan de langetermijnrente. Tot diep in 2024 lag het laagtepunt van de rentecurve op 10 jaar. Dat punt ligt recent op 3 jaar. Verdere verlagingen van de rente zullen de rentes op het korte eind verder drukken en de normalisatie versterken. Een verdere verlaging van de kortetermijnrente hoeft zich niet te vertalen in een dalende langetermijnrente. De anticipatie daarop heeft al plaatsgevonden. Met een inflatie van 2 tot 3% op jaarbasis is er met een 10-jarige rente op staatsleningen van 4% helemaal niets mis. Beleggen op langere termijnen impliceert immers meer risico's die een vergoeding eisen in de vorm van een premie boven op de inflatie.

Ook in Europa is het debat over de verdere verlaging van de rente binnen de raad van bestuur van de ECB nog niet helemaal beslecht, al is de Amerikaanse omslag een belangrijke stimulans. Te lang het been stijf houden dreigt de euro tegenover de dollar duurder te maken. Dat zet het inflatiecijfer via de duurere import onder opwaartse druk. Daarenboven worstelen de industriële sectoren in Europa in het algemeen en Duitsland in het bijzonder met een verminderde concurrentiekracht in de wereld. De stemmingsindicatoren in de verwerkende nijverheid staan op onweer. Ook dat pleit in het voordeel van verdere renteverlagingen.

### **Besluit**

Meer nog dan het begin van de cyclus van renteverlagingen in de VS en Europa lijken de rentemarkten voor het eerst in meer dan vijftien jaar in hun normale plooi te vallen. Geleidelijk aan zijn de vergoedingen op de langere termijnen beduidender dan op kortere looptijden. Voor het eerst in meer dan twee jaar lag de rente in de loop van de maand september op tweejarige Duitse staatsleningen lager dan die op de tienjarige. Nieuwe renteverlagingen door de centrale banken zullen ook de rentes op de kortste looptijden verder drukken.

Daarmee wordt het 'oude normaal', dat van voor 2008, weer het 'nieuwe normaal'.



## Hoe betrek ik mijn kleinkinderen in mijn vermogensplanning?

Vaak hebben uw kinderen al een mooi vermogen opgebouwd maar zijn het net uw kleinkinderen die aan het begin van hun carrière staan en nood hebben aan een financiële ruggensteun. Daarbij kan u beslissen om een deel van uw vermogen toe te kennen aan uw kleinkinderen. Dat is niet alleen financieel interessant voor hen maar kan ook fiscaal voordelig zijn. U kan dat op verschillende manieren doen.

Hieronder leggen we de focus op de regels in het Vlaams Gewest. Voor de andere gewesten zijn de regels iets afwijkend.

### **Bij leven een schenking doen aan uw kleinkinderen**

U kan al tijdens uw leven een deel van uw vermogen doorschuiven naar uw kleinkinderen door een schenking. Bij een schenking van roerend vermogen zoals effecten of gelden, heeft u de mogelijkheid om de schenking met een bankgift te laten plaatsvinden en aldus geen schenkbelasting te betalen. U moet dan wel rekening houden met de risicoperiode van drie jaar: als u komt te overlijden binnen de drie jaar na de schenking, zal er alsnog

erfbelasting verschuldigd zijn op de geschonken tegoeden. Die risicotermijn kan afgekocht worden door de bankgift alsnog te registreren aan 3% schenkbelasting, ofwel direct nadat de bankgift heeft plaatsgevonden, ofwel in de loop van de drie jaar na de bankgift.

U moet er wel rekening mee houden dat een schenking definitief is en in principe onherroepelijk. Hier geldt het principe 'gegeven is gegeven'. Door de schenking vermindert uw vermogen waardoor uw kinderen bij uw overlijden minder erfbelasting zullen moeten betalen.



**“Zowel bij het testament als bij een schenking moet u rekening houden met het reservataire deel van uw kinderen.”**



## **De opmaak van een testament met uw kleinkinderen als begunstigden**

De tarieven van de erfbelasting zijn progressief. Een erfgenaam in rechte lijn die meer dan € 250 000 erft aan roerend vermogen, zal op het deel boven de € 250 000 27% erfbelasting verschuldigd zijn. Door uw vermogen te spreiden, niet alleen over uw kinderen maar ook over uw kleinkinderen, zal er minder erfbelasting verschuldigd zijn.

Een testament heeft, in tegenstelling tot de schenking, pas uitwerking bij uw overlijden waardoor u tijdens uw leven nog de vrije beschikking blijft behouden over uw vermogen.

### **Wat is het belang van de grens van € 12.500?**

Als een kleinkind een bedrag tot € 50 000 van u ontvangt, zal dat kleinkind een belastingvermindering genieten. Door het deel voor uw kleinkind te beperken tot € 12 500 (per kleinkind en per grootouder) zal uw kleinkind zelfs geen erfbelasting verschuldigd zijn.

Voor een schenking betekent dat dat er steeds tot € 12 500 belastingvrij kan geschonken worden met een niet-geregistreerde bankgift, zelfs als u binnen de drie jaar na de bankgift overlijdt. In dat geval moet de schenking alsnog aangegeven worden, maar zal uw kleinkind geen erfbelasting verschuldigd zijn gezien het bedrag kleiner was dan € 12 500.

### **Wat als u niets geregeld heeft voor de kleinkinderen?**

In dat geval kunnen uw kinderen zelf beslissen om uw nalatenschap, geheel of gedeeltelijk, te laten toekomen aan hun eigen kinderen (uw kleinkinderen).

Uw kinderen kunnen beslissen om uw nalatenschap te verwerpen. Dat is een alles-of-nietsgegeven: bij een verwerping erven de kinderen zelf niets en gaat hun volledige erfdeel naar hun eigen kinderen. Fiscaal wordt ieder kleinkind op zijn eigen erfdeel belast. Als er meerdere kleinkinderen zijn, wordt de erfbelasting verspreid over meer erfgenamen en zal dat zorgen voor een vermindering van de erfbelasting.

Een alternatief voor de verwerping van de nalatenschap is de gedeeltelijke erfenissprong, ook wel de 'doorgeef-schenking' genoemd. In die situatie aanvaarden uw kinderen in eerste instantie uw nalatenschap en betalen zij ook de erfbelasting. Vervolgens beslissen zij om binnen het jaar na uw overlijden het geheel of een deel van die goederen door te schenken aan de kinderen. Uw kinderen beslissen zelf welke goederen zij willen doorschenken. Op die schenking zal dan geen of minder schenkbelasting verschuldigd zijn, op voorwaarde dat de schenking via notariële akte plaatsvindt.

### **Opgelet voor de reserve van uw kinderen**

Zowel bij het testament als bij een schenking in het voordeel van uw kleinkinderen, moet u rekening houden met het reservataire deel van uw kinderen. Sinds de hervorming van het erfrecht in 2018 moeten uw kinderen samen minstens de helft van uw vermogen ontvangen. Als uw kleinkinderen door een testament of schenkingen meer dan de helft van uw vermogen krijgen, kunnen uw kinderen hun tekort opeisen. Als uw kinderen akkoord zijn met het overschrijden van de reserve, kan een erfovereenkomst u de zekerheid bieden dat de kinderen hun reserve nooit zullen opeisen.

### **Conclusie**

Er zijn diverse manieren om de kleinkinderen een financieel duwtje in de rug te geven. Zoals bij alle vormen van vermogensplanning wordt dat best individueel afgestemd op uw persoonlijke situatie. Wij begeleiden u daar graag verder bij.

Dierickx Leys Journal is een uitgave van Dierickx Leys Private Bank  
Kasteelpleinstraat 44, 2000 Antwerpen

Verantwoordelijke uitgever: Werner Wuyts

Redacteurs: Josefien De Bock, Willem De Meulenaer,  
Werner Wuyts, Dominique De Schutter

Opmaak en druk: JEdesign.be

# DIERICKX LEYS

PRIVATE BANK

## Dierickx Leys Antwerpen

Kasteelpleinstraat 44  
2000 Antwerpen  
Tel.: +32 3 241 09 99  
Antwerpen@dierickxleys.be

## Dierickx Leys Mortsel

Sint-Benedictusstraat 140  
2640 Morstel  
Tel.: +32 3 443 93 50  
Mortsel@dierickxleys.be

## Dierickx Leys Gent

Rijvisschestraat 122  
9052 Zwijnaarde  
Tel.: +32 9 240 00 40  
Gent@dierickxleys.be

## Dierickx Leys Kortrijk

Beneluxpark 26 bus 0035  
8500 Kortrijk  
Tel.: +32 56 21 40 35  
Kortrijk@dierickxleys.be

## Dierickx Leys Leuven

Vaartstraat 16  
3000 Leuven  
Tel.: +32 16 71 90 00  
Leuven@dierickxleys.be

De beleggingsinstrumenten vermeld in deze publicatie zijn niet geschikt voor alle beleggers. Er dient rekening gehouden te worden met de doelstellingen, financiële draagkracht, kennis, ervaring en risicokenmerken van de belegger. De Bank verstrekt langs deze weg geen persoonlijk beleggingsadvies. De Bank is niet verantwoordelijk voor enige schade die uit deze adviezen zou voortvloeien. Meer informatie over de selectie en beoordelingsmethodes van hoger vermelde effecten en de onafhankelijkheid van het onderzoek ervan vindt u op [dierickxleys.be](http://dierickxleys.be) in de rubriek beleggingsadvies. De vermelde historische resultaten en prognoses zijn geen betrouwbare indicator voor toekomstige resultaten. De vermelde opinies kunnen in de toekomst wijzigen. 'Dierickx Leys Journal' is een trimestriële uitgave van Dierickx Leys Private Bank, Kasteelpleinstraat 44-46, BE-2000 Antwerpen tel: +32 3 241 09 99. De redactie wordt verzorgd door Eli Moorkens, Willem De Meulenaer, Dominique De Schutter, Jonathan Mertens, Ethel Puncher, Sven Sterckx, Jasper Thysens en Werner Wuyts. Overname uit deze publicatie is toegelaten mits bronvermelding.