

DE OPKOMST VAN GENERATIONEEL VERMOGEN: NIEUWE KANSSEN OM TE BENUTTEN

QUINTET | BLACKROCK
2024 EUROPESE VERMOGENSINZICHTEN



OVER QUINTET EN BLACKROCK



BlackRock

Quintet Private Bank (Europe) S.A. is 75 jaar geleden opgericht, heeft haar maatschappelijke zetel in Luxemburg en is actief in continentaal Europa en het Verenigd Koninkrijk, waar ze meer dan €90 miljard aan vermogen van cliënten beheert.

Quintet is actief onder de volgende merknamen: Brown Shipley in het Verenigd Koninkrijk (VK), InsingerGilissen in Nederland, Merck Finck in Duitsland, Puilaetco in België en Quintet in de rest van Europa.

InsingerGilissen, gevestigd in Amsterdam en met historische wortels die teruggaan tot 1779, is de Nederlandse dochteronderneming van Quintet Private Bank. Vanuit zes kantoren, verspreid door Nederland worden vermogende families en ondernemers bediend met een langetermijn- en multigenerationele aanpak.

Merck Finck, opgericht in 1870, is het Duitse bijkantoor van Quintet Private Bank en biedt holistische vermogensbeheerdiensten vanuit tien Duitse steden.

Puilaetco, het Belgische bijkantoor van Quintet Private Bank, is een vermogensbeheerder die werd opgericht in 1868 en al vijf generaties lang lokale families bedient door innovatie en traditie te combineren.

Brown Shipley, opgericht in 1810, is de Britse dochteronderneming van Quintet Private Bank en biedt vermogensplanning, vermogensbeheer en kredietoplossingen vanuit acht Britse kantoren.

BlackRock is 's werelds grootste vermogensbeheerder, met een beheerd vermogen van 11,5 biljoen dollar per eind september 2024.*

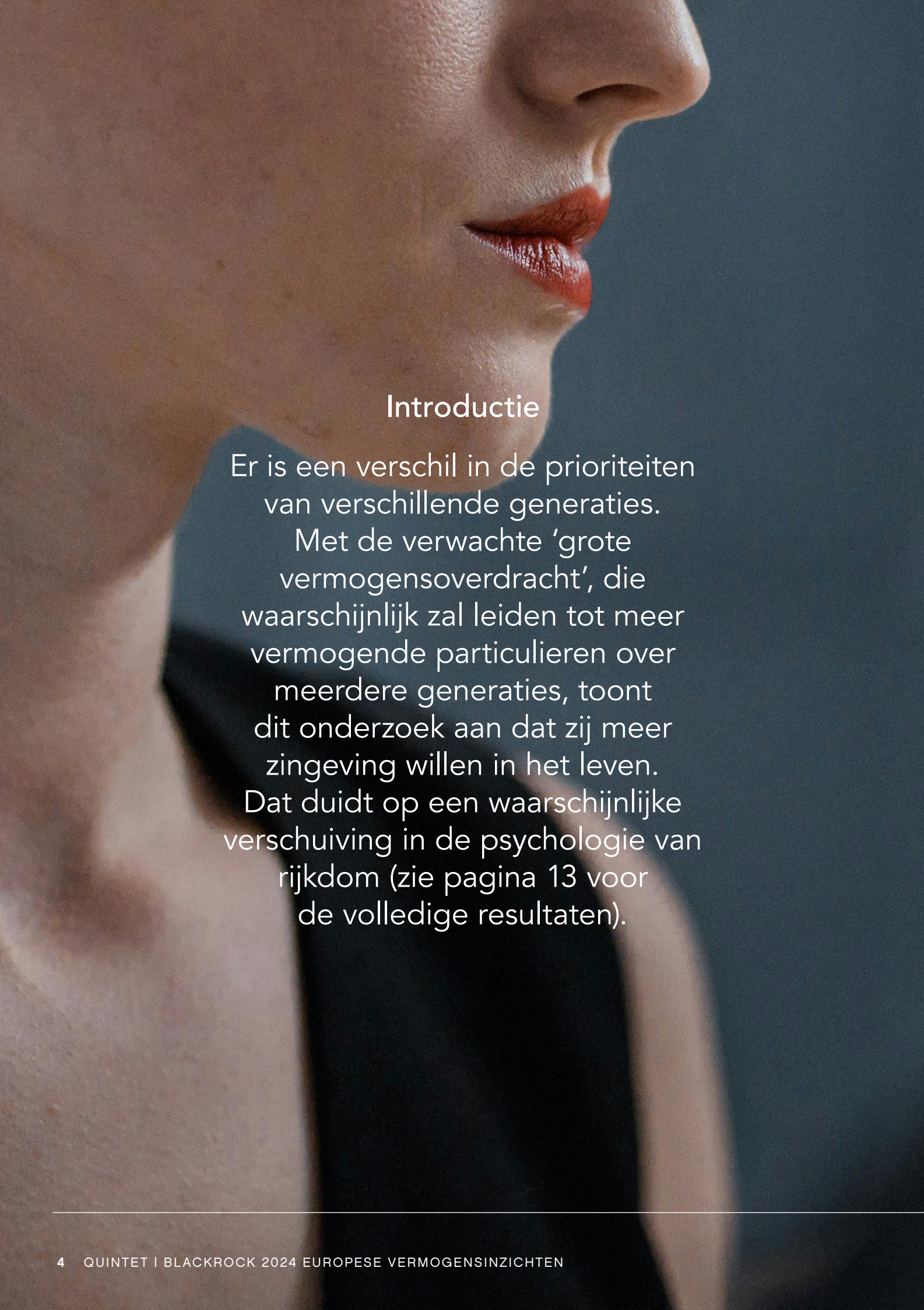
In 2023 ondertekenden Quintet en BlackRock een overeenkomst om de beleggingscapaciteiten van Quintet uit te breiden. Deze samenwerking beoogt de schaalgrootte en beleggingsexpertise van BlackRock te benutten en Quintet te ondersteunen bij het leveren van superieure resultaten voor haar cliënten en het stimuleren van beleggingsinnovatie.



*Bron: Bloomberg, oktober 2024.



Ipsos is een onafhankelijk marktonderzoeksbureau met multi-specialistische capaciteiten dat diepgaande inzichten verschaft in de handelingen, meningen en motivaties van burgers, consumenten, patiënten, klanten of werknemers. Het bedrijf is aanwezig in negentig markten en bedient meer dan 5.000 klanten over de hele wereld met 75 bedrijfsoplossingen.



Introductie

Er is een verschil in de prioriteiten van verschillende generaties. Met de verwachte ‘grote vermogensoverdracht’, die waarschijnlijk zal leiden tot meer vermogende particulieren over meerdere generaties, toont dit onderzoek aan dat zij meer zingeving willen in het leven. Dat duidt op een waarschijnlijke verschuiving in de psychologie van rijkdom (zie pagina 13 voor de volledige resultaten).

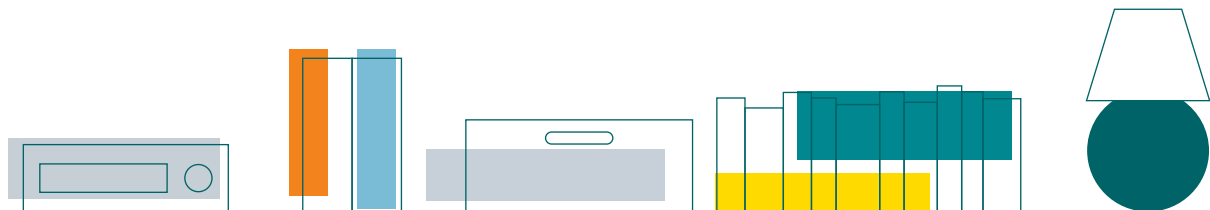
INHOUD

OVER DIT VERSLAG

Welkom	6
Methodologie	8
Korte samenvatting	9

THEMA'S EN BEVINDINGEN VAN DE ENQUÊTE

Vermogende particulieren zijn optimistisch over de vooruitzichten voor hun vermogen	12
Vermogende particulieren uit verschillende generaties willen vooral een zinvol leven creëren	13
Vermogende particulieren zien zowel kansen als bedreigingen	14
Plannen voor de toekomst uitstellen	17
Een vermogensbeheerparadox	18
Nationale nuances in cultuur, vertrouwen en houding ten opzichte van risico's	19



WELKOM

Het is ons een genoegen om 'De opkomst van generationeel vermogen: nieuwe kansen om te benutten' met u te delen. In dit rapport worden de belangrijkste bevindingen van de eerste Quintet I BlackRock-enquête onder Europese vermogende particulieren besproken.

Zoals u kunt lezen, hebben we 595 vermogende particulieren ondervraagd over hun vertrouwen in de toekomst, hun pensioenplanning en hun voorbereidingen op vermogensoverdracht. Daarnaast onderzochten we wat vermogend zijn voor hen betekent en hoe dit hun doelen en ambities beïnvloedt.

Op de volgende pagina's vindt u onze analyse van de resultaten, inclusief enkele verrassende vergelijkingen tussen mensen met een aanzienlijk geërfd vermogen en vermogende particulieren van de eerste generatie.

Door de grootste vermogensoverdracht van privévermogen in de geschiedenis - met een verwachte overdracht van zo'n 18.300 miljard dollar tegen 2030¹ - geloven we dat het meer dan ooit van cruciaal belang is voor organisaties die individuen en families helpen bij het beschermen, laten groeien en doorgeven van vermogen, om de drijfveren en verschillen tussen generaties te begrijpen.

Namens Quintet en BlackRock hopen wij dat u dit rapport interessant vindt en dat het een discussie op gang brengt over de beleggingsstrategie en toekomstplannen van u en uw familie - van generatie op generatie.

Met vriendelijke groet,



Chris Allen

Group CEO
Quintet Private Bank



Ivan Pascual

Head of EMEA Wealth Client Business
BlackRock

¹ Bron: Wealth-X. Preservation and succession: family wealth transfer 2021.



Vermogende particulieren lijken zelfverzekerd over het beheer van hun vermogen, maar zijn er niet altijd zeker van dat ze de juiste beslissing hebben genomen.

METHODOLOGIE

Het onderzoek is uitgevoerd door Ipsos UK in opdracht van Quintet en BlackRock tussen 19 augustus en 27 september 2024. De vorm: een online enquête om zelf in te vullen, uitgevoerd in vier landen, waarbij in totaal 595 volwassenen van 30 jaar en ouder de enquête invulden. De deelname in de verschillende landen: 165 in het VK, 147 in Duitsland, 169 in Nederland en 114 in België. Quota-steekproeven werden toegepast en respondenten moesten minstens £1 miljoen (UK) / €1 miljoen (DE, NL, BE) aan liquide of belegbaar vermogen bezitten. De gegevens zijn niet gewogen en zijn niet representatief voor een nationale markt voor de bekende volwassen bevolking op basis van demografische gegevens. [Meer informatie is hier te vinden](#).

Volwassenen die worden aangeduid met ‘generationeel vermogend’ worden gedefinieerd als degenen die op de vraag welke antwoordoptie het beste hun vermogensachtergrond beschrijft, selecteerden ‘Ik kom uit een familie die minstens één generatie teruggaat en die succesvol is geweest in het creëren, behouden of laten groeien van vermogen’. Volwassenen die worden aangeduid als ‘vermogenden van de eerste generatie’ zijn gedefinieerd als degenen die op dezelfde vraag als antwoord kozen: ‘Ik ben de eerste generatie in mijn familie die vermogen heeft opgebouwd’.

SAMENVATTING

Vermogende particulieren zijn optimistisch over de vooruitzichten voor hun vermogen

Meer dan driekwart van de vermogende particulieren die deelnamen aan ons onderzoek denkt dat hun vermogen de komende vijf jaar zal groeien. Mensen die hun vermogen willen vergroten in plaats van behouden, beleggen in risicovolle activa zoals aandelen, vastgoed en bedrijven.

Vermogen over meerdere generaties creëert een zinvol leven

Onze momentopname van de houding onder individuen ten opzichte van vermogen over meerdere generaties in onze enquête, suggereert dat zij meer nadruk leggen op een zinvol leven en het leven ten volle beleven. Aangezien de ‘grote vermogensoverdracht’ in de komende decennia naar verwachting zal leiden tot veel meer vermogende particulieren over meerdere generaties, suggereert dit dat er waarschijnlijk een verschuiving zal plaatsvinden in de psychologie van vermogen.

De vermogenden zien zowel kansen als bedreidingen

De meeste ondervraagde vermogende particulieren (80%) zijn het erover eens dat hun geld verantwoordelijkheden met zich meebrengt, maar ook kansen. Vooral de houding van jongere vermogende particulieren (onder de 45) lijkt erop te wijzen dat ze gevoeliger zijn voor zowel de positieve als de negatieve kanten van rijkdom, in vergelijking met oudere vermogende particulieren.

Plannen voor de toekomst uitstellen

Hoewel de ondervraagde vermogende particulieren aangeven dat ze het belangrijk vinden om plannen te maken voor hun pensioen en hun nalatenschap, heeft een groot deel dergelijke plannen nog niet gemaakt. Een op de drie mensen die nog niet met pensioen zijn, heeft bijvoorbeeld nog geen pensioenplan. Dit zou erop kunnen wijzen dat ze het risico lopen hun financiële doelen niet te bereiken.

Een vermogensbeheerparadox

Er is een tegenstrijdigheid rond het beheer van vermogen. Hoewel vermogende particulieren zeggen dat ze vertrouwen hebben in hun capaciteiten om slimme financiële beslissingen te nemen, zijn ze er immers niet altijd zeker van dat ze de juiste beslissing hebben genomen. De meerderheid (61%) vertrouwt de eigen banken en financiële adviseurs volledig.

Nationale nuances in cultuur, vertrouwen en voorzichtigheid

Over het algemeen hebben Britse vermogende particulieren in ons onderzoek meer vertrouwen in hun vermogen dan die in Duitsland, Nederland en België. Een ander verschil: 88% van de Britse respondenten zegt dat hun vermogen het resultaat is van hard werken, aanzienlijk meer dan de 68% van de Belgische respondenten.



THEMA'S EN BEVINDINGEN VAN DE ENQUÊTE

DE PSYCHOLOGIE VAN VERMOGEN

VERMOGENDE PARTICULIEREN ZIJN OPTIMISTISCH OVER DE VOORUITZICHTEN VOOR HUN VERMOGEN

De vermogende particulieren in ons onderzoek zijn erg optimistisch over hun persoonlijke vermogen. In de komende vijf jaar denkt meer dan driekwart (78%) van de respondenten dat hun vermogen zal groeien.

Bovendien denkt bijna een derde (31%) dat de waarde ervan aanzienlijk zal stijgen, terwijl iets minder dan de helft (47%) denkt dat de waarde licht zal stijgen.

De redenen voor zo’n positieve kijk? Voornamelijk de veronderstelde prestaties van hun beleggingsportefeuilles (52%) en het vertrouwen van respondenten in het beheer van hun vermogen (51%).

Voorals Britse vermogende particulieren in ons onderzoek lijken het meeste vertrouwen te hebben op dit gebied. Ze noemden vaker dan hun Belgische collega’s de prestaties van hun beleggingsportefeuilles als reden en vaker dan zowel hun Belgische als Nederlandse collega’s hun vertrouwen in het beheer van hun vermogen.

Beleggers die vermogensgroei nastreven, richten zich op risicovolle activa

Wat beleggen betreft, nemen de ondervraagden die hun vermogen in vijf jaar willen laten groeien (51%) in plaats van behouden (25%) het meeste beleggingsrisico.

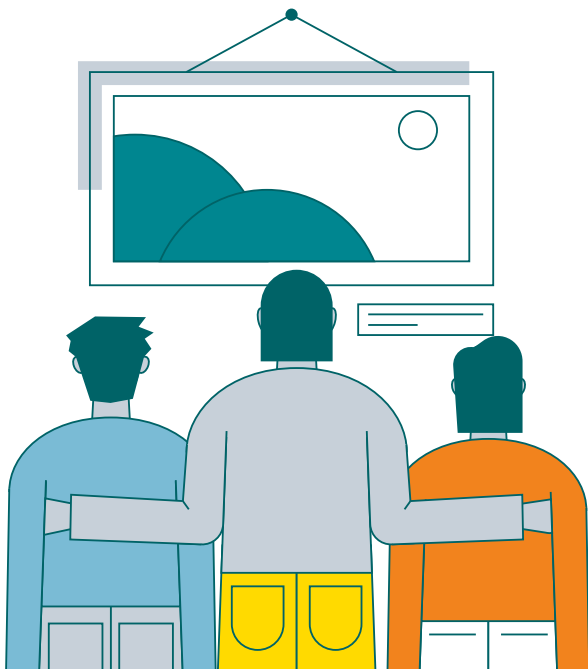
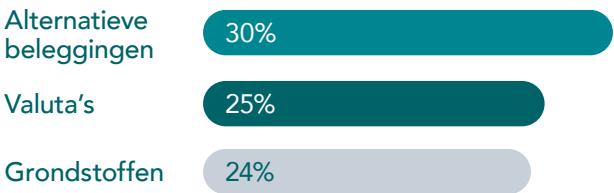
Meer dan de helft van degenen die hun vermogen willen vergroten, heeft bijvoorbeeld belegd in aandelen (53%) en vastgoed (52%). Daarnaast investeert meer dan vier op de tien (43%) in bedrijven.

Ter vergelijking: iets minder dan vier op de tien (39%) van de respondenten die zich primair richten op

vermogensbehoud, belegt in aandelen of vastgoed om dit doel te bereiken. En minder dan een vijfde (17%) investeert rechtstreeks in bedrijven, aanzienlijk minder dan degenen die hun vermogen willen laten groeien.

Rendement zoeken in alternatieve beleggingen, valuta’s en grondstoffen

Wie streeft naar groei, belegt ook vaak (30%) in alternatieve beleggingen zoals private equity, durfkapitaal, hedgefondsen enzovoorts, valuta’s (25%) en grondstoffen (24%). Ook dit zijn beduidend hogere percentages dan voor respondenten die vooral hun vermogen in stand willen houden.



‘GENERATIONEEL VERMOGENDEN’ WILLEN VOORAL EEN ZINVOL LEVEN CREËREN

Er is een verschil in de prioriteiten van verschillende generaties vermogenden. Gezien de verwachte ‘grote vermogensoverdracht’², die waarschijnlijk zal leiden tot meer vermogende particulieren, verspreid over meerdere generaties, toont dit onderzoek aan dat dezen meer zingeving willen in het leven. Dat duidt op een waarschijnlijke verschuiving in de psychologie van vermogen.

Het is geen verrassing dat vermogende particulieren van de eerste generatie alle kenmerken hebben van gedreven en doelbewuste mensen. 83% van hen is bijvoorbeeld van mening dat ze gemotiveerd zijn om hun vermogen te laten groeien, wat iets (maar niet veel) hoger is dan 77% van de ‘generationeel vermogenden’. Bovendien vindt 40% het belangrijk dat ze de vrijheid hebben om hun eigen beslissingen te nemen zonder inmenging, vergeleken met een aanzienlijk lager aandeel (27%) van de generationeel vermogenden.

Generationeel vermogenden daarentegen hechten veel waarde aan het creëren van meer betekenis in het leven. Ze geloven dat het nut van hun rijkdom is dat die hen in staat stelt het leven ten volle te leven (34%), hun gezondheid en die van het gezin te verbeteren (31%) en te handelen in het belang van mens en planeet (22%). Dit ligt allemaal aanzienlijk hoger dan bij vermogende particulieren van de eerste generatie (waar de overeenkomst respectievelijk 25%, 23% en 14% is).

Verder is 69% van de generationeel vermogende particulieren het ermee eens dat hun financiële status hen in staat stelt om in contact te komen met inspirerende en invloedrijke mensen (aanzienlijk hoger dan 62% van de eerste generatie vermogende particulieren).

² Bron: Wealth-X. Preservation and succession: family wealth transfer 2021.

De huidige generationeel vermogenden waarderen ook persoonlijke prestaties

30%

30% is het eens met de stelling dat ‘persoonlijk succes behalen door competentie te tonen heel belangrijk voor me is’.

Dat is aanzienlijk meer dan 19% van de vermogenden van de eerste generatie.

Wanneer vertellen ze hun erfgenamen dat ze vermogend zijn?

Aan kinderen of erfgenamen bekendmaken dat ze vermogend zijn, is een onderwerp dat zorgvuldig wordt behandeld. Volgens respondenten in onze enquête is de gemiddelde ideale leeftijd om hen te vertellen over hun vermogen 24, hoewel gemiddeld degenen met kinderen/erfgenamen dit vertelden toen hun kinderen 21 waren.

De perceptie van de ideale leeftijd van erfgenamen voor het openbaar maken van vermogen verschilt van land tot land. Het is opvallend lager in het Verenigd Koninkrijk vergeleken met alle respondenten en opvallend hoger in Nederland vergeleken met alle respondenten.

Om terug te komen op de verschillen tussen generaties vermogenden: de generationeel vermogenden die kinderen of erfgenamen hebben, vertellen hun erfgenamen op jongere leeftijd over hun vermogen dan de eerste generatie vermogenden dat doet (respectievelijk op de leeftijd van 20 en 22 jaar gemiddeld).

VERMOGENDEN ZIEN ZOWEL KANSSEN ALS BEDREIGINGEN

Hoewel vermogen door respondenten natuurlijk positief wordt bekeken vanwege de kansen die het biedt, brengt het ook verantwoordelijkheden met zich mee. Vooral de houding van jongere vermogende particulieren lijkt erop te wijzen dat ze gevoeliger zijn voor zowel de positieve als de negatieve kanten van vermogen hebben, in vergelijking met oudere vermogende particulieren.

Alle respondenten zijn het erover eens dat geld hebben nieuwe mogelijkheden met zich meebrengt, maar ook nieuwe verplichtingen.

80%

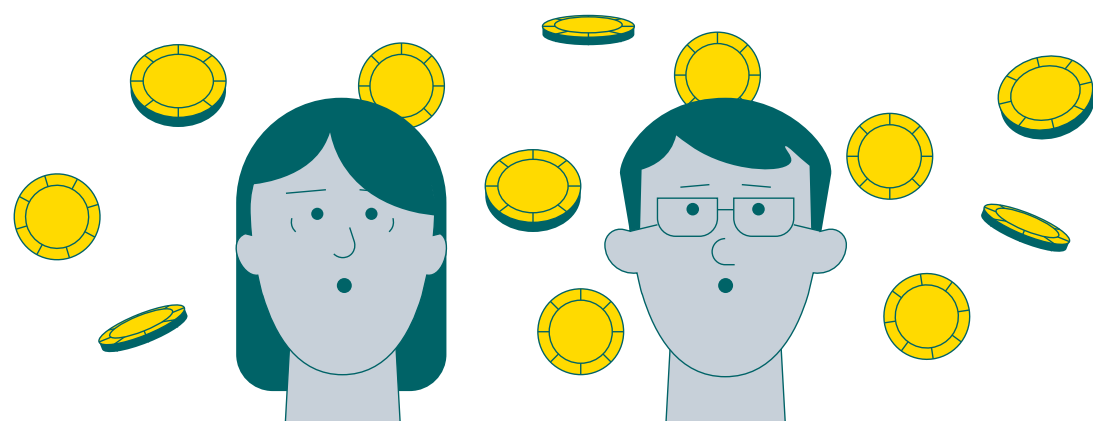
De meeste (80%) ondervraagde vermogende particulieren zijn het erover eens dat hun rijkdom verantwoordelijkheden met zich meebrengt, maar ook kansen.

De voordelen van rijkdom worden duidelijk in de antwoorden op een vraag waarbij respondenten maximaal drie stellingen konden selecteren over wat voor hen het belangrijkste is. **41%** van de respondenten hecht veel waarde aan veiligheid en zegt dat veiligheid en stabiliteit, voor henzelf en hun dierbaren, van het grootste belang is. Ondertussen erkent **37%** te geloven in genieten van het leven en plezier maken. En **33%** hecht waarde aan de vrijheid om eigen beslissingen te nemen zonder inmenging.

Vermogen maakt de wereld echter niet helemaal probleemloos, want velen zijn het erover eens dat ze zich zorgen maken dat hun vermogen gemakkelijk kan verdwijnen (**41%**). Ook is **44%** het ermee eens zich meer kwetsbaar dan beschermd te voelen.

Mensen jonger dan 45 jaar voelen voordelen en verantwoordelijkheden het meest

Jongere vermogende particulieren zouden kunnen worden beschouwd als degene die zowel de voordelen van vermogen appreciëren als de druk ervan het meest aan den lijve ondervinden. Vermogende individuen onder de 45 met kinderen zijn het er opvallend vaker mee eens dat hun vermogen hen in staat stelt om zinvoller en bevredigender werk na te streven en dat hun successen hen aansporen om andere doelen na te streven. Ze vinden het echter ook stressvol om beslissingen te nemen over het behoud van hun vermogen. De ondervraagden onder de 45 jaar zien hun rijkdom ook eerder als een basis voor persoonlijke prestaties.



Vermogende particulieren onder de 45 met kinderen zijn het er het meest over eens dat hun rijkdom voordelen met zich meebrengt, maar ook dat ze het stressvol vinden om beslissingen te nemen over het behoud van hun vermogen.



Het is opvallend dat de mensen die plannen hebben gemaakt om hun vermogen door te geven, meer gesetteld lijken in hun leven.

PLANNEN VOOR DE TOEKOMST UITSTELLEN

Hoewel de ondervraagde vermogende particulieren aangeven dat ze het belangrijk vinden om plannen te maken voor hun pensioen en successie, heeft een groot deel van hen nog geen specifieke plannen gemaakt. Dit zou erop kunnen wijzen dat ze het risico lopen er niet in te slagen hun financiële doelen te bereiken.

Pensioenplanning vooruitschuiven...

Een breed gedeelde gedachte is dat het nut van rijkdom is het verzekeren van een comfortabele oude dag, met **39%** van de respondenten die dit bevestigt. Toch heeft een minderheid (**33%**) van degenen die nog actief werkzaam zijn, nog geen pensioenplannen gemaakt en **16%** van hen is zelfs nog niet eens begonnen met nadenken daarover.

Degenen die nog geen pensioenplannen hebben gemaakt, zijn over het algemeen jonger (jonger dan 45), hebben een relatief kleiner vermogen (tussen £/€ 1 en 10 miljoen) en zijn er minder op voorbereid om vermogen door te geven. Degenen zonder pensioenplan geven de volgende top drie redenen op voor het niet hebben van een pensioenplan:

- 1 **Het is nog te vroeg om hierover na te denken (57%)**
- 2 **Ik ben niet van plan om ooit te stoppen met werken of volledig met pensioen te gaan (23%)**
- 3 **Ik weet niet waar ik moet beginnen (18%)**

Daar staat tegenover dat **65%** van degenen die nog niet met pensioen zijn, een volledig plan heeft klaarliggen of is begonnen met het maken van plannen. Dit is inclusief **36%** van de respondenten die begonnen zijn met het maken van plannen, waarbij een groter deel van de vermogende particulieren in het Verenigd Koninkrijk dit doet. Van degenen die zeggen dat ze nog geen plannen hebben gemaakt omdat ze niet weten waar ze moeten beginnen, is een aanzienlijk groter deel Nederlands.

... net als de nalatenschapsplanning

Wat nalatenschappen betreft, is **80%** van de respondenten van plan om hun vermogen door te geven aan hun kinderen of andere erfgenamen, maar **27%** van hen heeft nog geen plan klaar. Degenen zonder plan werken voornamelijk voor bedrijven (**72%**) en zijn opvallend minder vaak zelfstandigen, ondernemers of mensen die plotseling rijk zijn geworden. Ze zijn ook vaak relatief minder vermogend (met een lagere totale vermogenswaarde en een lagere waarde aan belegbaar kapitaal).

Het is opvallend dat de respondenten die plannen hebben gemaakt om hun vermogen door te geven, meer gesetteld lijken in hun leven.



Degenen die al plannen hebben gemaakt, vertrouwen meestal op hun vermogensbeheerders. **64%** is het ermee eens dat ze hun bank of financieel adviseur volledig vertrouwen, wat beduidend hoger is dan bij alle respondenten. **48%** vindt het echter het stressvol om beslissingen te nemen over het behoud van hun vermogen.



EEN VERMOGENSBEHEERPARADOX

Er is een schijnbare tegenstelling in het vermogensbeheer. Vermogende particulieren lijken immers zelfverzekerd over het beheer van hun vermogen, maar zijn er niet altijd zeker van dat ze de juiste beslissing hebben genomen. De meerderheid (61%) vertrouwt hun banken en financiële adviseurs volledig.

De respondenten lijken vertrouwen te hebben in hun capaciteiten.

76%

Meer dan driekwart (76%) is het ermee eens vertrouwen te hebben in het eigen vermogen om slimme financiële beslissingen te nemen en te herstellen van tegenslagen.

Toch is bijna een op de twee (49%) van de respondenten het ermee eens dat ze niet altijd zeker weten of ze wel een goede financiële beslissing hebben genomen.

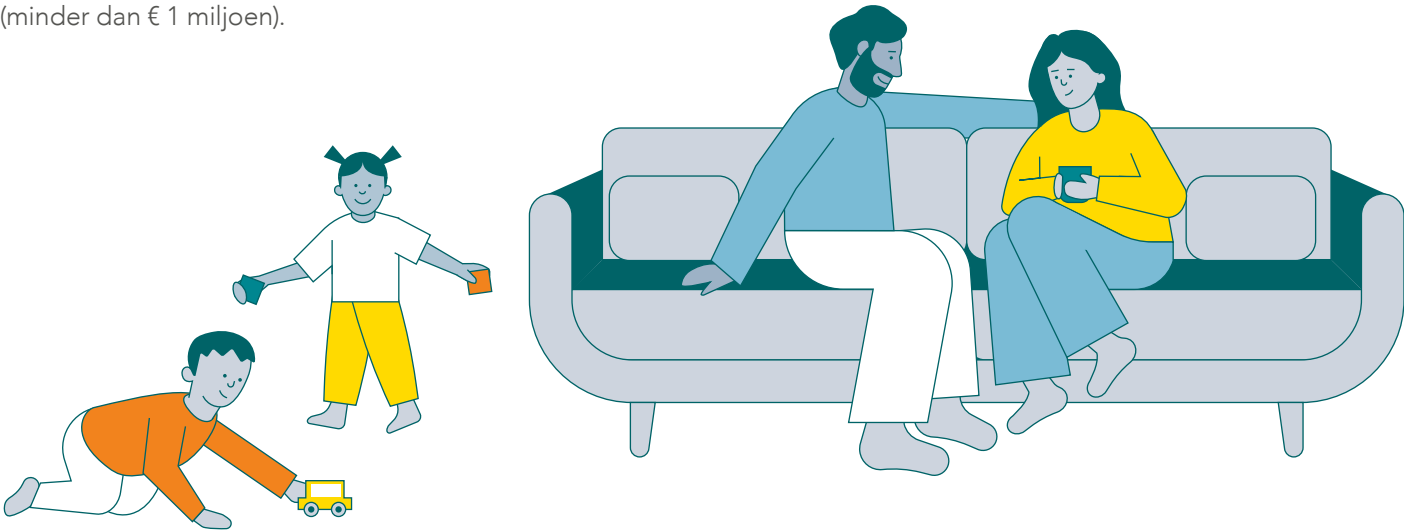
De onzekerheid is groter onder Nederlandse respondenten en onder respondenten met beleggingen met een relatief lagere waarde (minder dan € 1 miljoen).

Veel vertrouwen in banken en financiële adviseurs

Het is duidelijk dat er vertrouwen is in banken en financiële adviseurs. 61% van de respondenten is het ermee eens dat ze hen volledig vertrouwen en zich dan ook geen zorgen maken over het behoud van hun vermogen. Dat percentage stijgt naar 65% onder jongere respondenten, in de leeftijd van 30-44 jaar.

De relatief mindervermogenden hebben echter minder vertrouwen. 50% van de mensen met een wat lager vermogen vindt het moeilijk om hun geldzaken los te laten en anderen te vertrouwen.

Vermogende particulieren waarvan vorige generaties ook al vermogend waren, zijn het meest bereid om aan de familie te delegeren. Terwijl 67% van de respondenten met kinderen of andere erfgenamen het ermee eens is dat ze duidelijke richtlijnen en principes hebben opgesteld die hun kinderen/erfgenamen moeten volgen bij het beheren van het familievermogen, is dit percentage het hoogst onder multi-generatiele respondenten met erfgenamen (72%). Ze zijn het er ook het meest mee eens dat ze regelmatig hun plannen rond vermogensbeheer herzien (70%), vergeleken met alle respondenten met erfgenamen (65%).



NATIONALE NUANCES QUA CULTUUR, VERTROUWEN EN HOUDING TEN OPZICHTE VAN RISICO'S

Er zijn nuanceverschillen tussen de landen in de houding ten opzichte van vermogen. Vermogende particulieren in het Verenigd Koninkrijk hebben immers meer vertrouwen in hun vermogen. Ondertussen lijken respondenten in Duitsland, Nederland en België voorzichtiger te zijn.

Er is een Brits gezegde dat zegt 'you make your own luck', (je maakt je eigen geluk) en het lijkt er zeker op dat de ondervraagde vermogende particulieren in het Verenigd Koninkrijk denken dat dit voor hen geldt. Ze denken eerder dat hun vermogen te danken is aan hun harde werk en toewijding. 88% van hen is het hiermee eens, aanzienlijk meer dan de slechts 68% van de Belgen.

Bovendien maken Britse vermogende particulieren zich minder zorgen over afname van hun vermogen: slechts 22% doet dat. Ter vergelijking: 51% van de Duitse en 49% van de Nederlandse vermogende particulieren is het ermee eens dat ze zich hier zorgen over maken.



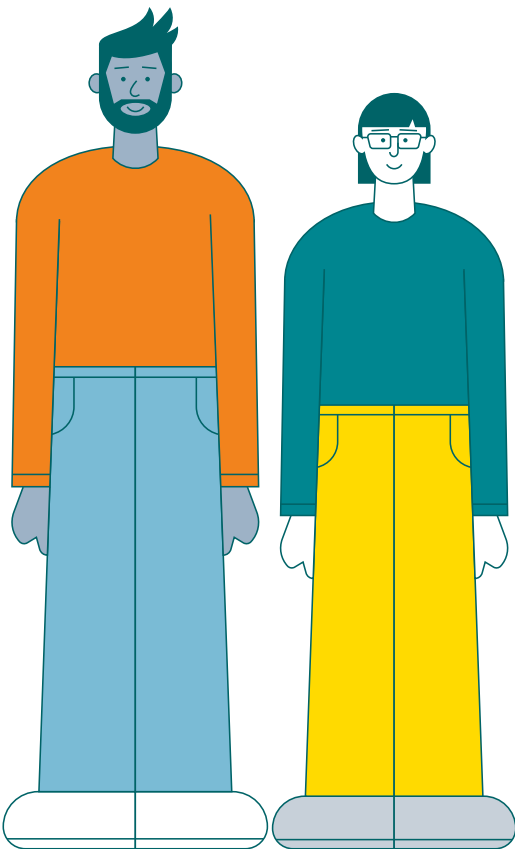
“Er is een Brits gezegde dat zegt ‘you make your own luck’, en het lijkt er zeker op dat de ondervraagde vermogende particulieren in het Verenigd Koninkrijk denken dat dit voor hen geldt.”

Nederlandse (63%) en Duitse (66%) respondenten zijn het er vooral over eens dat geluk een rol heeft gespeeld in hun financiële levenssituatie, wat aanzienlijk meer is dan geldt voor de ondervraagde Britse vermogende particulieren (46%).

Zelfverzekerde Britten, voorzichtige Belgen

In het algemeen kan dit alles worden opgevat als een indicatie dat Britse particulieren het meeste vertrouwen hebben in het beheer van hun vermogen - of ze dat nu zelf doen of dat ze vertrouwen hebben in het beheer door anderen.

Van de Belgen kan echter worden gezegd dat ze terughoudender zijn in hun ambities en minder vertrouwen hebben in hun eigen capaciteiten op het vlak van vermogen en financiën.



Dit document is bedoeld als marketingmateriaal. Dit document werd opgesteld door Quintet Private Bank (Europe) S.A., een naamloze vennootschap naar Luxemburgs recht, ingeschreven in het Handels- en Vennootschapsregister van Luxemburg onder het nummer B 6.395 en met maatschappelijke zetel te 43, Boulevard Royal, L-2449 Luxemburg ("Quintet"). Quintet staat onder toezicht van de CSSF (Commission de Surveillance du Secteur Financier) en de ECB (Europese Centrale Bank).

Dit document dient uitsluitend ter informatie, vormt geen individueel (beleggings) advies en beleggingsbeslissingen mogen niet uitsluitend op dit document worden gebaseerd. Iedere verwijzing naar een product, dienst of advies in dit document mag uitsluitend worden opgevat als indicatie of samenvatting en kan niet gezien worden als volledig of helemaal nauwkeurig. Alle (beleggings)beslissingen op basis van deze informatie zijn voor eigen rekening en risico. We benadrukken om vooraf na te gaan of een product of dienst passend is voor uw situatie. Quintet en zijn medewerkers kunnen niet aansprakelijk gesteld worden voor enige verliezen of schade die voortvloeien uit het gebruik van (enig deel van) dit document.

Alle auteursrechten en handelsmerken ten aanzien van dit document zijn eigendom van Quintet, tenzij uitdrukkelijk anders vermeld.

Het is niet toegestaan om de inhoud van dit document, in zijn geheel of gedeeltelijk, te kopiëren, in enige vorm te vermenigvuldigen, te verspreiden of op enige manier te gebruiken zonder de uitdrukkelijke voorafgaande schriftelijke toestemming van Quintet. In de privacyverklaring op onze website leest u hoe uw persoonsgegevens worden gebruikt (<https://group.quintet.com/en-gb/gdpr>).

De inhoud van dit document is gebaseerd op openbaar beschikbare informatie en/of bronnen die wij betrouwbaar achten. Hoewel redelijke zorgvuldigheid is betracht om gegevens en informatie zo waarheidsgetrouw en correct mogelijk te publiceren, kunnen wij geen aansprakelijkheid aanvaarden voor de inhoud van dit document.

Beleggen houdt risico's in en de waarde van beleggingen kan stijgen of dalen. In het verleden behaalde prestaties bieden geen garantie voor de toekomst. Alle projecties en voorspellingen zijn gebaseerd op een bepaald aantal assumpties en aannames inzake de huidige en toekomstige marktomstandigheden, en er bestaat geen garantie dat het verwachte resultaat uiteindelijk zal worden bereikt. Wisselkoersschommelingen kunnen gevolgen hebben voor uw rendement.

De opgenomen informatie is onderhevig aan wijzigingen en Quintet heeft na de datum van publicatie van de tekst geen enkele verplichting om de informatie dienovereenkomstig bij te werken of aan te passen.

BlackRock® is een gedeponeerd handelsmerk van BlackRock, Inc. en haar dochterondernemingen ("BlackRock") en wordt onder licentie gebruikt. BlackRock is niet verbonden met Quintet Private Bank en geeft daarom geen verklaringen of garanties betreffende de raadzaamheid om te beleggen in een product of dienst aangeboden door Quintet. BlackRock heeft geen enkele verplichting of aansprakelijkheid in verband met de werking, marketing, handel of verkoop van dergelijke producten of diensten.

Copyright © Quintet Private Bank (Europe) S.A. 2024. Alle rechten voorbehouden.