ESSOR DE LA RICHESSE GÉNÉRATIONNELLE : OUVRIR DE NOUVELLES PERSPECTIVES

QUINTET I BLACKROCK
APERÇU 2024 DU PATRIMOINE EUROPÉEN

À PROPOS DE QUINTET ET BLACKROCK

Fondée voici 75 ans, **Quintet Private Bank** est établie au Luxembourg et déploie ses activités dans l'ensemble de l'Europe ainsi qu'au Royaume-Uni, gérant plus de 90 milliards d'euros d'actifs pour ses clients.

Quintet est active sous les noms suivants : Brown Shipley au Royaume-Uni, InsingerGilissen aux Pays-Bas, Merck Finck en Allemagne, Puilaetco en Belgique et Quintet dans le reste de l'Europe.

Brown Shipley, fondée en 1810, est la filiale britannique de Quintet Private Bank. Elle fournit des services de planification patrimoniale, de gestion d'investissements et de prêts à partir de ses huit établissements au Royaume-Uni.

InsingerGilissen, créée en 1779 et basée à Amsterdam, est la branche néerlandaise de Quintet Private Bank. Elle accompagne les familles fortunées et les entrepreneurs dans une approche à long terme et multigénérationnelle à partir de ses six implantations qui couvrent l'ensemble du territoire néerlandais.

Merck Finck, qui a vu le jour en 1870, est la branche allemande de Quintet Private Bank ; elle offre des services intégrés de gestion de patrimoine dans 10 villes en Allemagne.

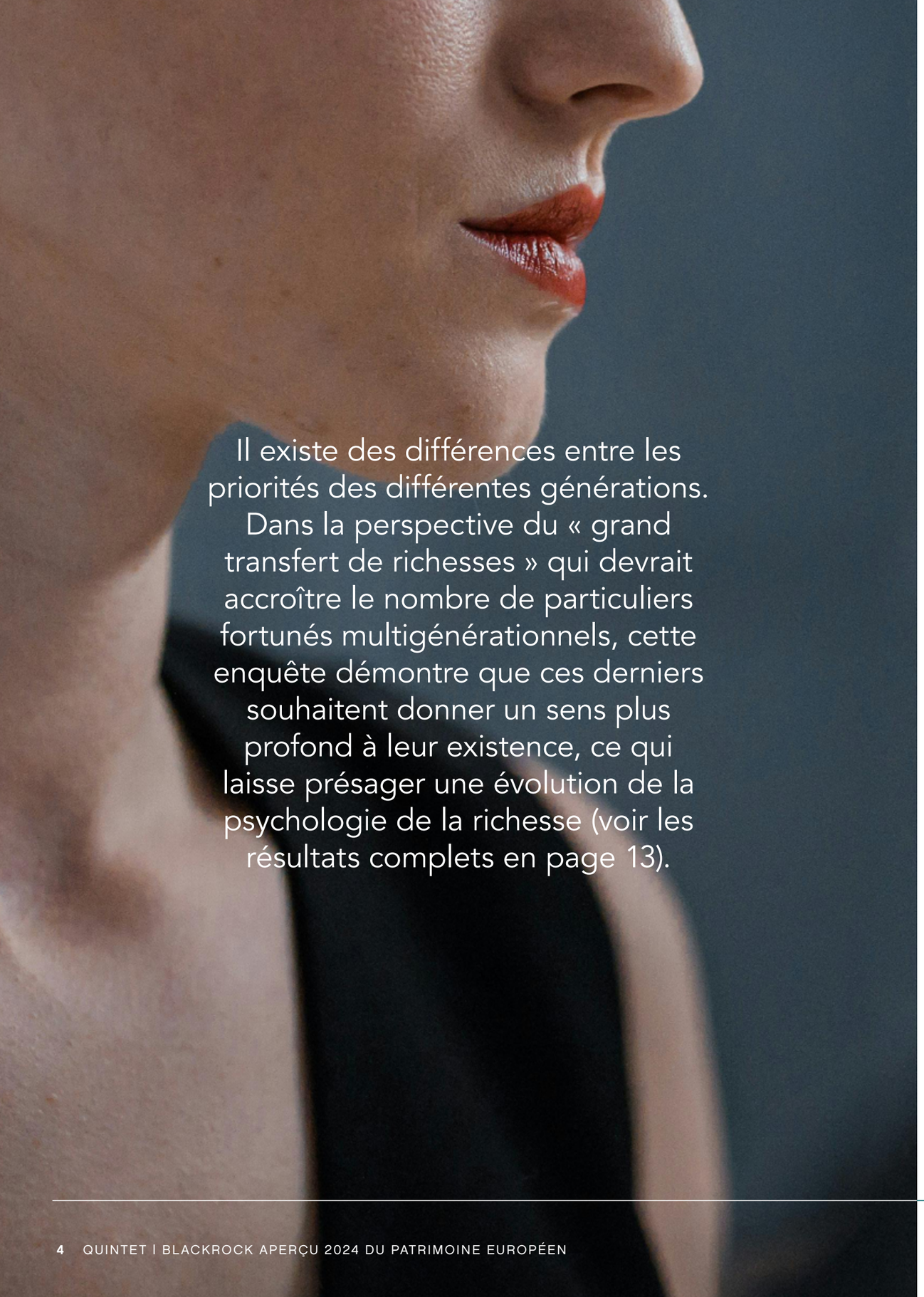
Puilaetco, la succursale belge de Quintet Private Bank, est un gestionnaire de patrimoine fondé en 1868 qui est au service des familles du pays depuis cinq générations, alliant innovation et tradition.

BlackRock est le premier gestionnaire d'actifs au monde, avec des actifs sous gestion qui atteignaient 11 500 milliards de dollars américains à fin septembre 2024*.

En 2023, Quintet et BlackRock ont signé un accord en vue de renforcer les capacités d'investissement de Quintet. Ce partenariat a pour objectif d'utiliser la puissance et l'expertise de BlackRock en matière d'investissement.

*source : Bloomberg, octobre 2024.

Ipsos est une société d'études de marché indépendante dont les compétences pluridisciplinaires permettent d'acquérir une meilleure compréhension des actions, opinions et motivations des citoyens, des consommateurs, des patients, des clients ou des employés. Elle est aujourd'hui présente sur 90 marchés et sert plus de 5000 clients à travers le monde en leur proposant 75 solutions d'affaires.



Il existe des différences entre les priorités des différentes générations. Dans la perspective du « grand transfert de richesses » qui devrait accroître le nombre de particuliers fortunés multigénérationnels, cette enquête démontre que ces derniers souhaitent donner un sens plus profond à leur existence, ce qui laisse présager une évolution de la psychologie de la richesse (voir les résultats complets en page 13).

TABLE DES MATIÈRES

À PROPOS DE CE RAPPORT

Bienvenue 6

Méthodologie 8

Synthèse 9

THÈMES ET RÉSULTATS DE L'ENQUÊTE

Les personnes fortunées sont optimistes quant aux perspectives d'évolution de leur patrimoine 12

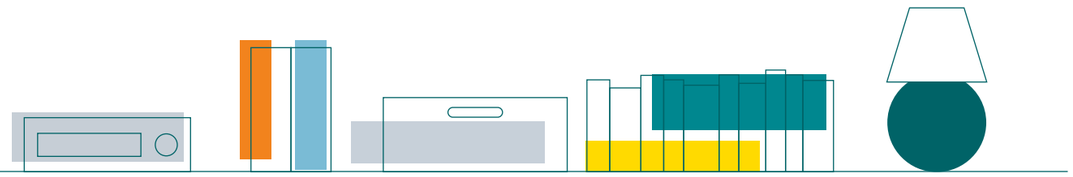
Celles dont la fortune remonte à plusieurs générations donnent la priorité à la création d'une vie riche de sens 13

Ces personnes perçoivent leur fortune comme une source d'opportunités mais aussi de contraintes 14

Différer la planification de l'avenir 17

Un paradoxe de la gestion de la fortune 18

Nuances nationales en matière de culture, de confiance et de prudence 19



BIENVENUE

C'est avec plaisir que nous partageons avec vous L'essor de la richesse générationnelle : Ouvrir de nouvelles perspectives, qui présente les principales conclusions de la première enquête Quintet I BlackRock auprès des particuliers fortunés d'Europe.

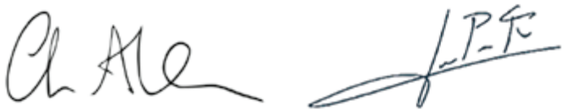
Comme vous le constaterez, nous avons interrogé 595 personnes fortunées, en leur posant diverses questions prospectives concernant leur confiance en l'avenir, la planification de leur retraite et la préparation du transfert de leur patrimoine. Nous avons également cherché à savoir ce que signifie pour eux le fait d'être fortunés et en quoi cela influe sur leurs préoccupations et leurs aspirations.

Dans les pages qui suivent, vous trouverez notre analyse des résultats, y compris des comparaisons surprenantes entre les personnes ayant hérité d'un patrimoine important et les personnes fortunées de première génération.

Alors que le transfert de patrimoine privé n'a jamais été aussi important — quelque 18 300 milliards de dollars devraient être transférés d'ici 2030[1] —, nous pensons qu'il est plus que jamais essentiel pour les organisations qui aident les particuliers et les familles à protéger, faire fructifier et transmettre leur patrimoine, de comprendre les motivations et les différences qui distinguent les générations.

Au nom de Quintet et de BlackRock, nous espérons que ce rapport suscitera votre intérêt et qu'il donnera lieu à des échanges sur la stratégie d'investissement et les projets d'avenir de votre famille, y compris d'une génération à l'autre.

En vous assurant de l'expression de nos meilleurs sentiments,



Chris Allen
Group CEO
Quintet Private Bank

Ivan Pascual
Head of EMEA Wealth Client Business
BlackRock

[1] Source: Wealth-X. Preservation and succession: family wealth transfer 2021.

Les personnes fortunées semblent confiantes dans la gestion de leur patrimoine, mais elles ne sont pas toujours certaines d'avoir pris la bonne décision.

MÉTHODOLOGIE

Cette étude a été réalisée par Ipsos UK pour le compte de Quintet et BlackRock entre le 19 août et le 27 septembre 2024. Il s'agit d'une enquête en ligne par auto-complétion menée dans quatre pays auprès d'un total de 595 répondants adultes âgés de plus de 30 ans : 165 au Royaume-Uni, 147 en Allemagne, 169 aux Pays-Bas et 114 en Belgique. Un échantillonnage par quotas a été appliqué ; les répondants devaient posséder au moins 1 million de livres sterling (Royaume-Uni) / 1 million d'euros (Allemagne, Pays-Bas, Belgique) d'actifs liquides/investissables. Les données n'ont pas été pondérées et ne sont pas représentatives à l'échelle nationale d'un marché de la population adulte connue, quelles que soient les données démographiques. Vous trouverez plus de détails ici.

Les adultes considérés comme bénéficiant d'une « fortune générationnelle » sont définis comme ceux qui choisissaient la réponse « Je viens d'une famille qui, voici au moins une génération, a réussi à créer, préserver et/ou accroître son patrimoine » lorsqu'on leur a demandé quelle option correspondait le mieux à leurs antécédents en matière de patrimoine. Les adultes qualifiés de « personnes fortunées de première génération » ont été définis comme ceux choisissaient la réponse « Je suis la première génération de ma famille à avoir créé de la richesse » dans la même question.

SYNTHÈSE

Les personnes fortunées sont optimistes quant aux perspectives d'évolution de leur patrimoine

Plus des trois quarts des personnes ayant participé à notre enquête s'attendent à voir leur patrimoine augmenter au cours des cinq prochaines années. Celles qui cherchent plus à accroître leur patrimoine qu'à le préserver investissent dans des actifs à risque tels que les actions, l'immobilier et les entreprises.

Un patrimoine multigénérationnel pour donner du sens à l'existence

Notre aperçu des attitudes à l'égard de la richesse parmi les personnes multigénérationnelles qui ont participé à notre enquête suggère qu'elles mettent davantage l'accent sur le sens à donner à leur existence et la volonté de la vivre pleinement. Le « grand transfert de richesses » des prochaines décennies devrait se traduire par une augmentation du nombre de personnes fortunées multigénérationnelles, ce qui laisse présager un changement dans la psychologie de la richesse.

Des opportunités et des contraintes

La plupart des personnes fortunées (80 %) interrogées reconnaissent que leur argent est source de responsabilités, mais aussi d'opportunités. Les attitudes des jeunes fortunés de moins de 45 ans, en particulier, suggèrent qu'ils sont plus sensibles aux avantages et aux inconvénients de la richesse que leurs aînés.

Différer la planification de l'avenir

Bien que les personnes fortunées interrogées estiment qu'il est important de planifier leur retraite et leur héritage, une importante proportion d'entre elles n'a rien prévu à cet égard. Par exemple, un tiers des personnes qui ne sont pas encore à la retraite n'ont encore mis en place aucun plan à cet effet, ce qui suggère qu'elles pourraient ne pas atteindre leurs objectifs.

Un paradoxe de la gestion de la fortune

Il existe une contradiction en matière de gestion de la richesse. Si les personnes fortunées se disent confiantes dans leur capacité à prendre des décisions financières avisées, elles ne sont pas toujours certaines d'avoir pris la bonne décision. La majorité d'entre elles (61 %) font entièrement confiance à leurs banques et à leurs conseillers financiers.

Nuances nationales en matière de culture, de confiance et de prudence

De manière générale, les Britanniques fortunés interrogés dans le cadre de notre enquête sont plus confiants dans leur patrimoine que les Allemands, les Néerlandais et les Belges. 88 % des personnes interrogées au Royaume-Uni déclarent que leur richesse est le fruit d'un travail acharné, ce qui est nettement plus que les 68 % de Belges.

THÈMES ET RÉSULTATS DE L'ENQUÊTE

PSYCHOLOGIE DE LA RICHESSE

LES PERSONNES FORTUNÉES SONT OPTIMISTES QUANT AUX PERSPECTIVES D'ÉVOLUTION DE LEUR PATRIMOINE

Les personnes fortunées interrogées dans le cadre de notre enquête se montrent très optimistes quant à leur fortune personnelle. Plus des trois quarts (78 %) des personnes interrogées pensent que leur patrimoine va augmenter au cours des 5 prochaines années.

En outre, près d'un tiers (31 %) d'entre elles prévoient une progression significative de la valeur, tandis qu'un peu moins de la moitié (47 %) s'attendent à une légère augmentation.

Qu'est-ce qui justifie un tel optimisme ? Pour l'essentiel, la performance probable des portefeuilles d'investissement des répondants (52 %) et leur confiance dans la gestion de leur patrimoine (51 %).

Il est intéressant de constater que les Britanniques fortunés interrogés dans le cadre de notre enquête semblent les plus confiants dans ces domaines. Ils sont plus nombreux que leurs homologues belges à invoquer la performance de leurs portefeuilles d'investissement, et plus nombreux que leurs homologues belges et néerlandais à mentionner leur confiance dans la gestion de leur patrimoine.

Les investisseurs en quête de croissance privilégient les actifs à risque

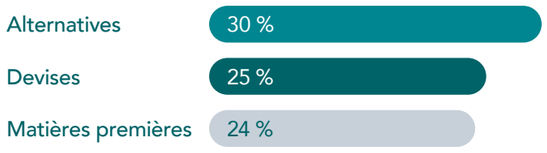
Lorsqu'il s'agit d'investir, les personnes interrogées qui cherchent à accroître leur patrimoine (51 %) plutôt qu'à le préserver (25 %) sur une période de cinq ans sont celles qui prennent le plus de risques en matière d'investissement.

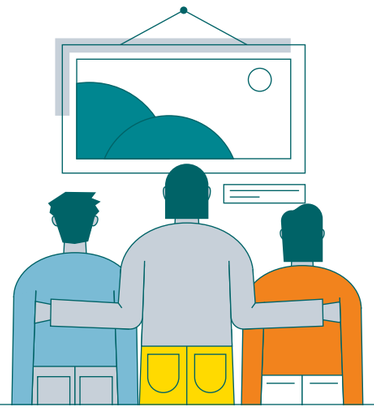
Par exemple, plus de la moitié de celles qui cherchent à élargir leur patrimoine ont investi dans des actions (53 %) et dans l'immobilier (52 %). Plus de quatre personnes sur dix (43 %) ont par ailleurs investi dans des entreprises.

À titre de comparaison, un peu moins de quatre répondants sur dix (39 %) souhaitant avant tout préserver leur patrimoine investissent à cette fin dans des actions ou des biens immobiliers. Ils sont moins d'un cinquième (17 %) à investir directement dans des entreprises, ce qui est nettement moins que les répondants cherchant à accroître leur patrimoine.

Recherche de gains dans les produits alternatifs, les devises et les matières premières

Les personnes en quête de croissance se tournent aussi couramment vers les investissements alternatifs (capital-investissement, capital-risque, fonds spéculatifs, etc.) (30 %), les devises (25 %) et les matières premières (24 %). Là encore, il s'agit de pourcentages nettement plus élevés que pour les répondants qui cherchent avant tout à préserver leur patrimoine.





LES PERSONNES DONT LA FORTUNE REMONTE À PLUSIEURS GÉNÉRATIONS DONNENT LA PRIORITÉ À LA CRÉATION D'UNE VIE RICHE DE SENS

Il existe des différences entre les priorités des différentes générations de personnes fortunées. Dans la perspective du « grand transfert de richesses[2] » qui devrait accroître le nombre de particuliers fortunés multigénérationnels, cette enquête montre que ces derniers souhaitent donner un sens plus profond à leur existence, ce qui laisse présager une évolution de la psychologie de la richesse.

Il n'est pas surprenant que les particuliers fortunés de la première génération présentent toutes les caractéristiques de personnes motivées et déterminées. Par exemple, 83 % d'entre eux s'accordent à dire qu'ils sont motivés pour faire fructifier leur patrimoine, ce qui est un peu (mais pas beaucoup) plus élevé que les 77 % des personnes dont la fortune est générationnelle. En outre, 40 % d'entre eux reconnaissent qu'ils apprécient la liberté de prendre leurs propres décisions sans ingérence, contre 27 % des personnes générationnellement fortunées, ce qui est nettement moins élevé.

A contrario, les personnes dont la fortune remonte à plusieurs générations accordent plus d'importance au fait de donner un sens à leur existence. Elles estiment que leur patrimoine doit leur permettre de vivre pleinement leur vie (34 %), d'améliorer leur santé et celle de leur famille (31 %) ainsi que d'agir pour le bien d'autrui et de la planète (22 %). Tous ces chiffres sont nettement plus élevés que pour les particuliers fortunés de première génération (parmi lesquels le consensus se chiffre respectivement à 25 %, 23 % et 14 %).

En outre, 69 % des particuliers fortunés multigénérationnels sont d'accord pour dire que leur statut financier leur permet d'entrer en contact avec des personnes inspirantes et influentes (chiffre nettement plus élevé que celui de leurs homologues de première génération, qui s'élève à 62 %).

Les personnes fortunées multigénérationnelles d'aujourd'hui accordent également de l'importance à l'accomplissement personnel.

30 %

30 % d'entre elles approuvent l'affirmation « il est très important pour moi de réussir sur le plan personnel en faisant preuve de compétence ».

C'est nettement plus que les 19 % de personnes fortunées de première génération.

Quand annoncer à vos héritiers qu'ils sont fortunés ?

Révéler à ses enfants ou à ses héritiers qu'ils sont fortunés est un point à traiter avec doigté. Selon les personnes interrogées dans le cadre de notre enquête, l'âge idéal moyen pour leur parler de leur patrimoine est de 24 ans même si, en moyenne, les personnes ayant des enfants/héritiers leur ont fait cette révélation lorsqu'ils avaient 21 ans.

La notion d'âge idéal des héritiers pour la divulgation du patrimoine varie d'un pays à l'autre. Par rapport à l'ensemble des personnes interrogées, cet âge est, respectivement, nettement inférieur au Royaume-Uni et nettement supérieur aux Pays-Bas.

Pour en revenir aux différences entre les générations, les personnes fortunées multigénérationnelles qui ont des enfants ou des héritiers ont tendance à leur parler de leur patrimoine à un âge plus précoce que celles de première génération (respectivement à 20 et 22 ans en moyenne).

[2] Source: Wealth-X. Preservation and succession: family wealth transfer 2021.

DES OPPORTUNITÉS ET DES CONTRAINTES

Si les répondants envisagent naturellement la prospérité sous un angle favorable en raison des opportunités qu'elle leur offre, elle est aussi porteuse de responsabilités. Les attitudes des jeunes personnes fortunées suggèrent d'ailleurs qu'elles sont plus sensibles aux avantages et aux inconvénients de la richesse que leurs aînés.

Il existe un large consensus quant au fait que l'argent est synonyme de nouvelles opportunités, mais aussi de nouvelles obligations.

80 %

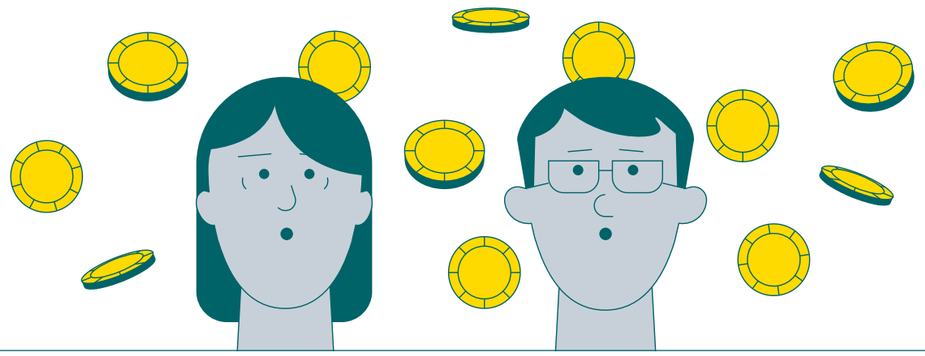
La plupart des personnes fortunées interrogées (80 %) reconnaissent que leur argent leur apporte des responsabilités, mais aussi des opportunités.

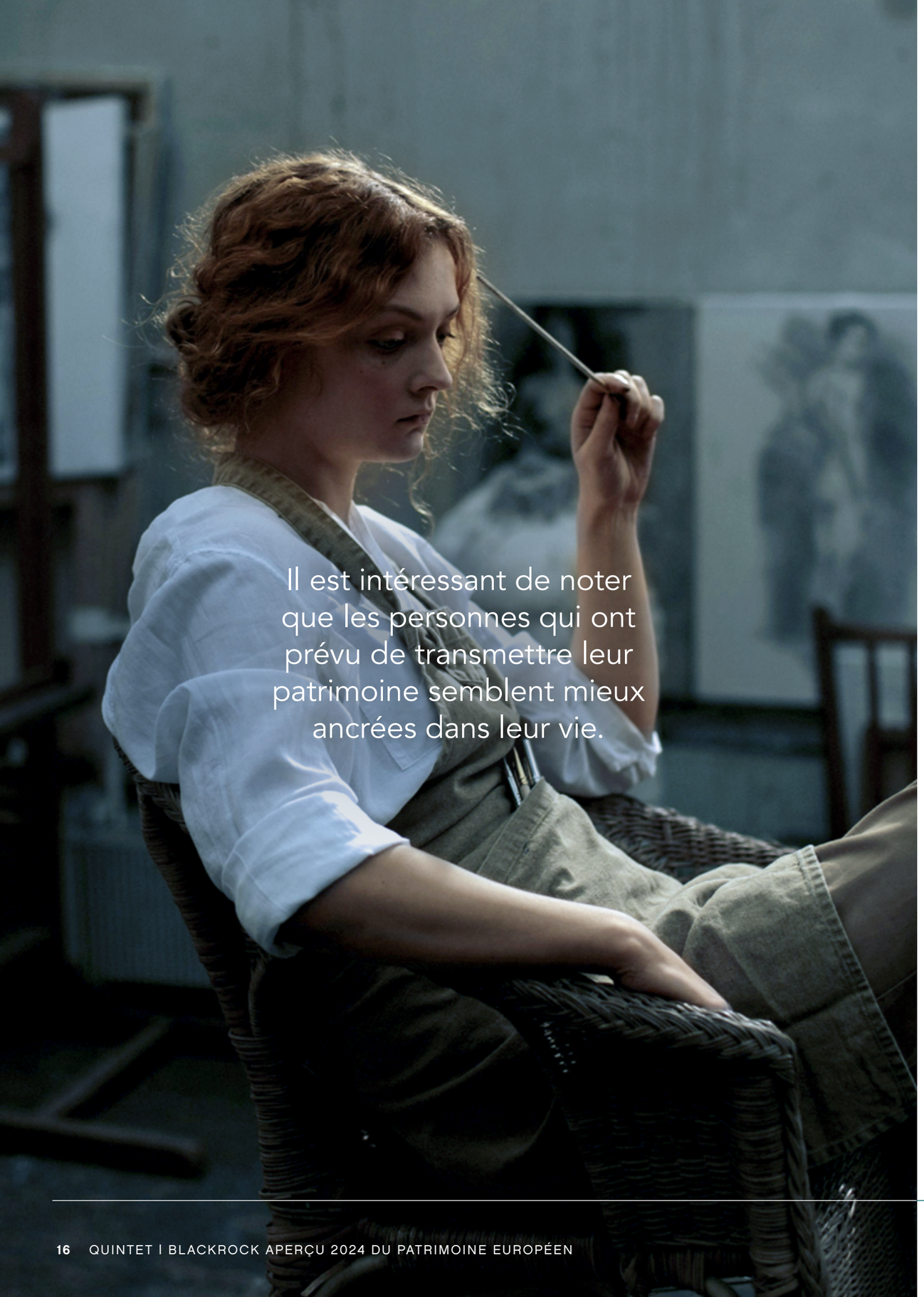
Les réponses à une question où les répondants pouvaient sélectionner jusqu'à trois affirmations sur ce qui leur tient le plus à cœur mettent en évidence les avantages de la richesse. Fait notable, 41 % d'entre eux accordent de l'importance à la sécurité, qu'ils considèrent (ainsi que la stabilité) comme primordiale pour eux-mêmes et pour leurs proches. Par ailleurs, 37 % estiment qu'il faut profiter de la vie et rechercher le plaisir, et 33 % apprécient la liberté de prendre leurs propres décisions sans ingérence.

Cependant, la richesse ne fait pas disparaître tous les problèmes du monde, et de nombreuses personnes admettent qu'elles craignent de voir leur fortune disparaître facilement (41 %). De même, 44 % se disent plus exposées que protégées.

Les moins de 45 ans ont la perception la plus aiguë des avantages et des responsabilités

Les jeunes fortunés peuvent être considérés comme appréciant les avantages de la richesse et ressentant le stress de manière plus intense. Les individus fortunés de moins de 45 ans ayant des enfants sont nettement plus susceptibles d'admettre que leur richesse leur permet d'accomplir un travail plus intéressant et plus satisfaisant, et que leurs succès les incitent à poursuivre d'autres objectifs. Cependant, ils trouvent également stressant de prendre des décisions concernant la préservation de leur patrimoine. Les moins de 45 ans interrogés sont également plus enclins à considérer leur patrimoine comme le fondement de leur réussite personnelle.





DIFFÉRER LA PLANIFICATION DE L'AVENIR

Bien que les personnes fortunées interrogées estiment qu'il est important de planifier leur retraite et leur succession, nombreuses sont celles à ne pas encore avoir élaboré de plans spécifiques. Cela pourrait suggérer qu'elles risquent de ne pas atteindre leurs objectifs.

Différer les retraites...

Il est communément admis que l'un des objectifs du patrimoine est de s'assurer une retraite confortable, comme le soulignent 39 % des personnes interrogées. Pourtant, une minorité (33 %) de ceux qui ne sont pas encore à la retraite ne l'ont pas encore planifiée, et 16 % d'entre eux n'ont même pas commencé à y penser.

Les personnes qui n'ont rien prévu pour leur retraite sont généralement plus jeunes (moins de 45 ans), ont un patrimoine moins élevé (entre 1 et 10 millions d'euros) et sont moins disposées à transmettre ce patrimoine. Celles qui n'ont aucun plan de retraite justifient principalement cette situation par les trois arguments suivants :

1. **Y penser est prématuré (57 %)**
2. **Je n'ai pas l'intention d'arrêter de travailler ou de prendre ma retraite (23 %)**
3. **Je ne sais pas par où commencer (18 %)**

Cela dit, 65 % des personnes qui ne sont pas encore à la retraite ont mis en place un plan complet ou ont déjà entamé des démarches en ce sens. Parmi eux, 36 % des personnes interrogées ont commencé à faire des projets, avec une proportion plus élevée au Royaume-Uni. Les Néerlandais sont nettement plus nombreux, parmi les personnes qui déclarent ne pas avoir commencé à faire des projets parce qu'elles ne savent pas par où commencer.

Et reporter la planification de la succession

Lorsqu'il s'agit de succession, 80 % des répondants ont l'intention de transmettre leur patrimoine à leurs enfants/héritiers, mais 27 % d'entre eux n'ont encore rien planifié. Il s'agit principalement, à 72 %, de personnes employées par des entreprises ; il est nettement moins probable qu'il s'agisse de travailleurs indépendants, d'entrepreneurs ou de personnes qui ont accédé soudainement à l'aisance financière. Elles ont également tendance à être moins fortunées (avec un patrimoine net et une valeur d'actifs investissables plus modestes).

Il est intéressant de noter que les personnes interrogées qui ont prévu de transmettre leur patrimoine semblent mieux ancrées dans leur vie.

81 % d'entre elles partagent l'avis selon lequel la richesse est « comparable à un jardin qui a besoin d'être entretenu et soigné en permanence pour s'épanouir ».

Celles qui ont entamé une démarche de planification ont tendance à s'en remettre à leur gestionnaire de patrimoine. 64 % déclarent avoir pleinement confiance dans leur banque ou leur conseiller financier, ce qui est nettement plus élevé que pour l'ensemble des répondants. Toutefois, 48 % reconnaissent qu'il est stressant de prendre des décisions concernant la préservation de leur patrimoine.

UN PARADOXE DE LA GESTION DE LA FORTUNE

Il existe un paradoxe apparent dans la gestion de la fortune. Bien que les personnes fortunées se disent confiantes quant à leur capacité à gérer leur patrimoine, elles ne sont pas toujours certaines d'avoir pris la bonne décision. La majorité d'entre elles (61 %) font entièrement confiance à leurs banques et à leurs conseillers financiers.

Les répondants semblent confiants dans leurs capacités.

76 %

Plus des trois quarts d'entre eux (76 %) déclarent avoir confiance en leur capacité à prendre des décisions financières avisées et à se remettre d'un revers de fortune.

Pourtant, près d'une personne sur deux (49 %) reconnaît qu'elle n'est pas toujours certaine d'avoir pris une bonne décision financière.

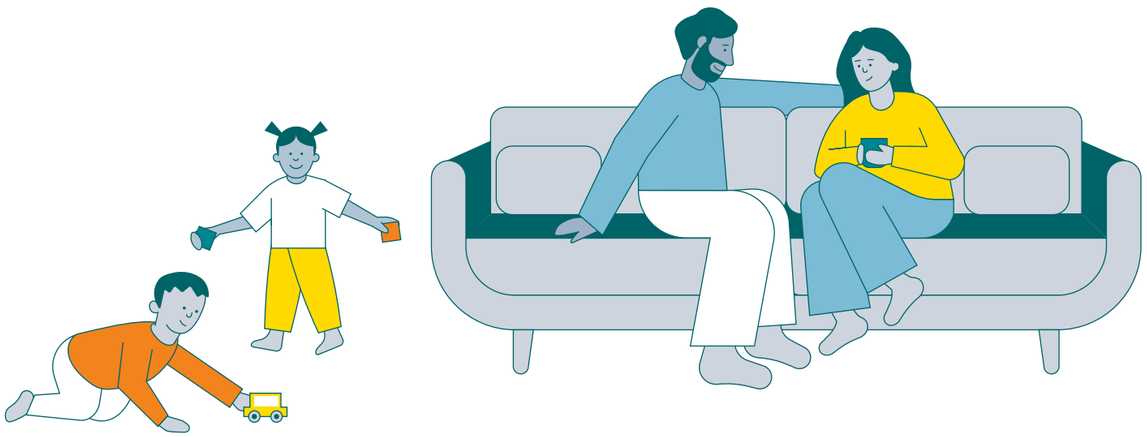
L'incertitude est plus présente chez les Néerlandais.

Confiance élevée dans les banques et les conseillers financiers

Il est cependant clair que les banques et les conseillers financiers jouissent d'une certaine confiance. 61 % des personnes interrogées reconnaissent qu'elles se fient entièrement à eux et n'ont donc aucune inquiétude quant à la préservation de leur patrimoine. Ce pourcentage s'élève à 65 % chez les répondants plus jeunes, dans la tranche des 30 à 44 ans.

Cependant, les moins fortunés sont aussi moins confiants. 50 % des personnes disposant d'un patrimoine moins important reconnaissent qu'elles ont du mal à lâcher prise et à confier leurs finances à des tiers.

Les personnes dont la fortune remonte à plusieurs générations sont les plus disposées à déléguer à la famille. Si 67 % des personnes interrogées ayant des enfants/héritiers reconnaissent avoir mis en place des consignes et des principes clairs que leurs enfants/héritiers doivent respecter pour gérer le patrimoine familial, cette proportion est la plus élevée parmi les répondants multigénérationnels ayant des héritiers (72 %). Par rapport à l'ensemble des personnes interrogées ayant des héritiers (65 %), ils sont aussi plus enclins à reconnaître qu'ils revoient régulièrement leurs plans de gestion patrimoniale (70 %).



NUANCES NATIONALES EN MATIÈRE DE CULTURE, DE CONFIANCE ET DE PRUDENCE

Les attitudes à l'égard de la richesse varient d'un marché à l'autre. Les Britanniques fortunés se distinguent par une plus grande confiance en leur patrimoine, tandis que les Allemands, les Néerlandais et les Belges semblent plus prudents.

Un proverbe britannique dit que chacun est l'artisan de sa propre chance, et il semble bien que les personnes fortunées interrogées au Royaume-Uni pensent que c'est le cas pour elles. Elles sont plus enclines à estimer que leur richesse est le fruit de leur travail et de leur engagement. En effet, 88 % d'entre elles sont d'accord avec cette affirmation, ce qui est nettement plus élevé que les 68 % de Belges.

Qui plus est, les grandes fortunes britanniques s'inquiètent moins de la disparition de leur patrimoine, 22 % seulement s'estimant concernées. À titre de comparaison, 51 % des Allemands et 49 % des Néerlandais fortunés reconnaissent être préoccupés par cette question.

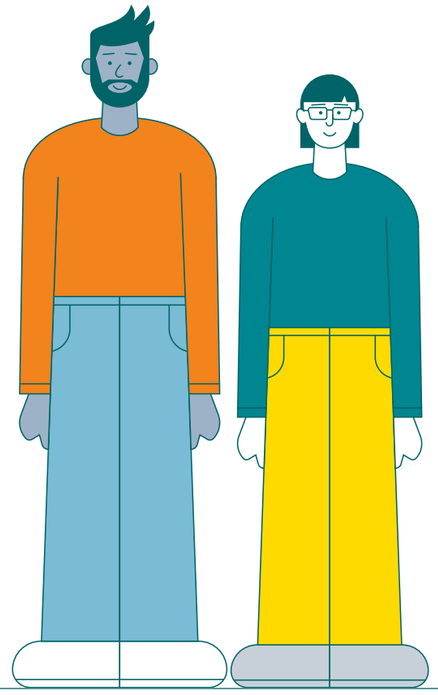
“Un proverbe britannique dit que chacun est l'artisan de sa propre chance, et il semble bien que les personnes fortunées interrogées au Royaume-Uni pensent que c'est le cas pour elles.”

En matière de chance, les répondants néerlandais (63 %) et allemands (66 %) estiment que celle-ci a joué un rôle dans leur situation financière, ce qui est nettement plus élevé que pour leurs homologues interrogés au Royaume-Uni (46 %).

Le Britannique est confiant, le Belge est prudent

D'une manière générale, on peut en déduire que les Britanniques ont le plus de chances de se sentir confiants dans la gestion de leur patrimoine, qu'ils le gèrent eux-mêmes ou qu'ils le confient à des tiers.

Les Belges, en revanche, peuvent être considérés comme plus prudents dans leurs ambitions et moins confiants dans leurs capacités en matière de patrimoine et de finances.



Ce document est considéré comme un support marketing. Ce document a été rédigé par Quintet Private Bank (Europe) S.A., société anonyme de droit luxembourgeois, immatriculée au registre du commerce et des sociétés de Luxembourg sous le numéro B 6.395 et ayant son siège social au 43, Boulevard Royal, L-2449 Luxembourg (« Quintet »). Quintet est un établissement financier supervisé par la CSSF (Commission de Surveillance du Secteur Financier) et la BCE (Banque centrale européenne).

Ce document est fourni à titre d'information uniquement, il ne constitue en aucun cas un conseil individuel (d'investissement) et aucune décision en matière d'investissement ne doit se fonder exclusivement sur celui-ci. Chaque fois qu'un produit, un service ou un conseil est évoqué dans ce document, il ne doit être considéré que comme une indication ou un résumé et ne saurait être réputé complet ou rigoureusement exact. Vous assumez les coûts et les risques de toute décision (d'investissement) basée sur ces informations. Il vous appartient d'évaluer (ou de faire évaluer) si le produit ou service est adapté à votre situation. Quintet et ses employés ne peuvent être tenus responsables de toute perte ou dommage résultant de l'utilisation de (toute partie de) ce document.

Tous les droits d'auteur et marques commerciales concernant ce document sont détenus par Quintet, sauf indication contraire expresse.

Il est interdit de copier, reproduire sous quelque forme que ce soit, redistribuer ou utiliser de quelque manière que ce soit le contenu de ce document, en totalité ou en partie, sans l'accord préalable explicite et écrit de Quintet. Pour de plus amples informations concernant le traitement de vos données à caractère personnel, veuillez consultez la Déclaration de Confidentialité figurant sur notre site Internet (https://group.quintet.com/en-gb/gdpr).

Le contenu de ce document est basé sur des informations rendues publiques ou des sources que nous jugeons dignes de confiance. Bien que toutes les précautions raisonnables aient été prises pour publier des données et des informations aussi fidèles et précises que possible, nous déclinons toute responsabilité quant au contenu de ce document.

Investir comporte des risques et la valeur des placements peut fluctuer à la hausse comme à la baisse. La performance passée ne constitue pas une indication de la performance future. Toutes les projections et prévisions reposent sur un certain nombre de suppositions et d'hypothèses concernant les conditions actuelles et futures du marché et il n'y a aucune garantie que le résultat attendu sera finalement atteint. Les fluctuations des devises peuvent avoir une incidence sur vos rendements.

Les informations contenues dans le présent document sont susceptibles d'être modifiées et Quintet n'est pas tenu, après la date de publication du texte, de les mettre à jour ou de les adapter en conséquence.

BlackRock® est une marque déposée de BlackRock, Inc. et de ses filiales (« BlackRock ») et est utilisée sous licence. BlackRock n'est pas affilié à Quintet Private Bank et ne fait donc aucune déclaration ni ne donne aucune garantie quant à l'opportunité d'investir dans un produit ou un service offert par Quintet. BlackRock n'a aucune obligation ou responsabilité en ce qui concerne l'exploitation, la commercialisation, le négoce ou la vente de ces produits ou services.

Copyright © Quintet Private Bank (Europe) S.A. 2024 Tous droits réservés.

QUINTET PRIVATE BANK | BlackRock.