

# Private Equity

## Investment Update

### Mid-market buyout wint aan aantrekkelijkheid

Buyout is binnen private equity historisch een aantrekkelijke bron van langetermijnrendement. Vooral large- en megabuyoutfondsen combineerden aantrekkelijke rendementen met schaalbaarheid en een relatief beperkte beheerslast voor institutionele beleggers. Grotere managers beschikken bovendien vaak over omvangrijke operationele teams en sectorspecialisten die de waardecreatie binnen de portefeuillebedrijven kunnen ondersteunen. Tegelijkertijd maken veranderende marktomstandigheden en het rendementsbeeld mid-market buyout steeds aantrekkelijker.

#### In het kort

- De relatieve aantrekkelijkheid van large en mega buyout is afgenomen. Hogere financieringskosten en langere holding periods raken de hele buyoutmarkt, maar large en mega zijn doorgaans sterker afhankelijk van leverage en van goed functionerende financierings- en exitmarkten.
- Over de volledige historie laat de Preqin-kwartaalindex een bescheiden rendementsvoordeel voor mid-market buyout zien ten opzichte van large buyout. Mid-market buyout presteerde beter in 65 van de 79 overlappende voortschrijdende vijfjaarsperioden (82%). Deze perioden zijn niet onafhankelijk van elkaar. De vintageanalyse voor mid en large buyout nuanceert dit beeld. De mediane IRR van mid en large is vrijwel gelijk, terwijl de gemiddelde en kapitaalgewogen rendementen in het voordeel van mid uitvallen. Ook ten opzichte van mega buyout laat het recente rendementsbeeld een voordeel voor mid-market buyout zien: over de afgelopen tien jaar lag het rendement van mid-market buyout hoger.
- Tegelijkertijd is de rendementsdispersie tussen mid-marketmanagers groter. Dit wijst erop dat het segment weliswaar meer opwaarts potentieel kan bieden, maar dat dit voordeel niet bij iedere manager zichtbaar is.
- Managerselectie vormt daarom een belangrijk onderdeel van de beleggingscase. Sterke sourcing, toegang tot schaarse managers en

#### AUTEURS



Coen van de Laar,  
Senior Investment  
Strategist



Stephanie Scholten,  
Senior Portfolio Manager  
Private Equity, Manager  
Selectie & Monitoring



gedegen due diligence zijn nodig om het potentiële rendementsvoordeel daadwerkelijk te benutten en het risico op selectie van achterblijvende managers te beperken.

- Een geleidelijke verschuiving van large en mega buyout naar zorgvuldig geselecteerde mid-market-managers is op basis hiervan een aantrekkelijke optie. Vanwege hun schaalbaarheid, uitvoerbaarheid en lagere managerdispersie blijven large buyoutfondsen echter wel een belangrijk bouwblok binnen de private-equityportefeuille.

Het speelveld waarin large- en megabuyoutfondsen floreerden is veranderd. Goedkope leverage en multiple-expansie zijn minder vanzelfsprekende rendementsbronnen geworden. Daarnaast vraagt de omvang van large- en megabuyoutfondsen om steeds grotere investeringen en exits, terwijl het aantal potentiële kopers voor zulke ondernemingen relatief beperkt is. Preqin-data laten bovendien zien dat mid-market buyout over meerdere meetperioden beter heeft gepresteerd dan large buyout. Tegelijkertijd zijn de verschillen tussen managers en strategieën binnen dit segment aanzienlijk en is de rendementsdispersie tussen managers binnen mid-market buyout groter. Een verschuiving naar dit segment biedt daarom kansen, maar stelt tegelijkertijd hogere eisen aan sourcing, toegang en managersselectie.

**“De beleggingscasus voor mid-market buyout is geen pleidooi voor iedere mid-marketmanager.”**

### Grotere buyoutfondsen domineerden lange tijd de portefeuille

Binnen private equity is buyout de voorkeursstrategie van Achmea IM. De strategie heeft een sterk langjarig trackrecord en is praktisch goed uitvoerbaar. De invulling lag traditioneel vooral bij grotere fondsen. Dat was logisch: large buyout kan grote toezeggingen absorberen, kent doorgaans een lagere managerspreiding en maakt een brede portefeuille met een beperkt aantal managers mogelijk. De marktstructuur is echter veranderd en daarmee ook de relatieve aantrekkelijkheid van de verschillende buyoutsegmenten.

Voor institutionele beleggers waren de grote buyout-fondsen lange tijd de voor de hand liggende kern van de private-equityportefeuille. Schaal, voorspelbaardere kapitaalplanning, lagere managerdispersie en professioneel ingerichte organisaties maakten deze fondsen efficiënt en de operationele belasting beheersbaar. Daarnaast boden grote managers een brede dealflow en mogelijkheden voor co-investeringen.

Die voordelen zijn niet verdwenen. Wel zijn de rendementsbronnen waar vooral large en mega buyout in de vorige cyclus deels op leunden minder gunstig geworden. McKinsey (2026) constateert dat dalende rentes, multiple-expansie en overvloedige leverage als structurele rugwind zijn weggevallen. Bain (2026) spreekt voor 2025 van een K-vormig herstel: deal- en exitwaarden trokken aan, maar de distributies naar beleggers bleven laag en goedkope schuld en gemakkelijke multiple-expansie keerden niet terug.

### De exitmarkt herstelt, maar de achterstand blijft groot

Na de sterke post-coronaboom sloeg de buyoutmarkt in 2022 om. De scherpe rentestijging, duurdere financiering en toegenomen economische en geopolitieke onzekerheid drukten de deal- en exitactiviteit. Door de teruglopende exitactiviteit hoopten posities zich vervolgens op in de portefeuilles van buyoutfondsen. Meer dan de helft van de buyout-bedrijven zat eind 2025 al vier jaar of langer in portefeuille en de gemiddelde holding period lag boven het historische gemiddelde. Gedurende 2025 zette echter wel herstel in, de wereldwijde waarde van PE-exits steeg volgens McKinsey (2026) met circa 41%. Dit was mede het gevolg van de heropening van de IPO-markt. Tegelijk daalde het aantal exits met 15%. Het herstel is daarmee selectief: de totale exitwaarde herstelde sterk, mede dankzij enkele grote transacties, terwijl het aantal exits juist verder afnam. De opgebouwde achterstand aan bedrijven die nog moeten worden verkocht is daardoor nog lang niet verdwenen.

## Operationele waardecreatie moet meer van het rendement dragen

De hogere rente, lagere leverage en hogere waarderingen dwingen buyoutfondsen om zwaarder in te zetten op operationele verbeteringen als rendementsbron. McKinsey (2026) becijfert dat leverage en multiple-expansie samen ongeveer 59% van de waardecreatie bij buyoutdeals uit 2010–2022 verklaarden. In het nieuwe beleggingsregime moet een groter deel van het rendement uit omzetgroei, margeverbetering, managementversterking en buy-and-build komen. Juist op deze operationele hefbomen ligt binnen het mid-marketsegment gemiddeld meer ruimte.

**“Het rendement van mid-market is gemiddeld minder afhankelijk van leverage, multiple-expansie en financiële structurering.”**

Dat betekent niet dat de managers van de grote buyoutfondsen niet over vaardigheden beschikken om operationele verbeteringen door te voeren. Integendeel: veel large-cap huizen hebben fors geïnvesteerd in gespecialiseerde operating teams. Het relatieve verschil zit vooral in het uitgangspunt. Mid-market-bedrijven zijn gemiddeld kleiner en minder professioneel ingericht. Dit biedt meer ruimte om

middels transformatie en operationele verbeteringen waarde te creëren dan bij de grotere bedrijven waar large buyout zich op richt. Het rendement van mid-market buyout is daardoor gemiddeld minder afhankelijk van leverage, multiple-expansie en financiële structurering.

## Het rendementsvoordeel van mid-market buyout is toegenomen.

Mid buyout heeft historisch overwegend beter gepresteerd dan large buyout. Over de afgelopen tien jaar geldt dat ook ten opzichte van mega buyout. In de Preqin Private Capital Index wordt ieder kwartaal het rendement per segment berekend op basis van de onderliggende private-equityfondsen. Daarmee is de reeks bruikbaar als proxy voor de ontwikkeling van de verschillende marktsegmenten. Deze index is echter geen goede maatstaf voor de mediane fondsmanager.

Over de beschikbare historie (Q4 2000–Q2 2025) behaalde mid-market buyout een geannualiseerd rendement van 13,1%, tegenover 12,5% voor large buyout. Het verschil van circa 0,6 procentpunt per jaar lijkt beperkt, maar is door de tijd opvallend robuust. In 65 van de 79 rolling vijfjaarsperioden, zo’n 82% van de waarnemingen, lag het rendement van mid market boven dat van large buyout. Mega buyout behaalde over deze periode een rendement van 13,6% en presteerde daarmee over de hele historie beter dan beide andere segmenten.

Tabel 1: Mid-market buyout en large buyout verschillen vooral in de rendementsbronnen

| Kenmerk           | Mid-market                                       | Large buyout                                                                                      |
|-------------------|--------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Rendementsbron    | Operationele verbetering, groei en buy-and-build | Operationele verbetering en schaal, met relatief meer rendement uit leverage en multiple-expansie |
| Leverage          | Gemiddeld lager                                  | Gemiddeld hoger                                                                                   |
| Dealuniversum     | Groter en meer gefragmenteerd                    | Kleiner universum met minder bidders, maar ook minder geschikte potentiële investeringen          |
| Instapwaardering  | Doorgaans lager                                  | Doorgaans hoger                                                                                   |
| Exitmogelijkheden | Brede groep strategische en financiële kopers    | Meer afhankelijk van grote strategische kopers, sponsors en IPO-markt                             |
| Managerdispersie  | Hoger                                            | Lager                                                                                             |
| Implementatie     | Meer managers en commitments nodig               | Grote commitments eenvoudiger te absorberen                                                       |

Bronnen: Achmea IM, Hamilton Lane, StepStone, Preqin.

Het rendementsbeeld is de laatste jaren verschoven. Over tien jaar behaalde mid-market buyout een rendement van 14,9%, tegenover 13,4% voor large buyout en 14,1% voor mega buyout. Per medio 2025 lag het rendement op mid-market buyout over één, drie en vijf jaar respectievelijk 2,7, 3,2 en 2,4 procentpunt per jaar hoger dan op large buyout. Mid buyout presteerde in deze perioden ook beter dan mega buyout. Dit ondersteunt het geschetste beeld dat het huidige beleggingsregime zich goed leent voor mid-market. Mid-market bleek na de rentenschok van 2022 relatief veerkrachtig, waarbij met name large buyout achterbleef.

Tabel 2: Rendement mid versus large en mega buyout

| Periode       | Mid buyout | Large buyout | Mega buyout | Vershil mid-large | Vershil mid-mega |
|---------------|------------|--------------|-------------|-------------------|------------------|
| 1 jaar        | 8,8%       | 6,1%         | 7,3%        | +2,7%             | +1,5%            |
| 3 jaar        | 8,4%       | 5,2%         | 6,2%        | +3,2%             | +2,2%            |
| 5 jaar        | 16,8%      | 14,4%        | 16,0%       | +2,4%             | +0,8%            |
| 10 jaar       | 14,9%      | 13,4%        | 14,1%       | +1,5%             | +0,8%            |
| 15 jaar       | 14,9%      | 13,8%        | 15,1%       | +1,1%             | -0,2%            |
| Hele historie | 13,1%      | 12,5%        | 13,6%       | +0,6%             | -0,5%            |

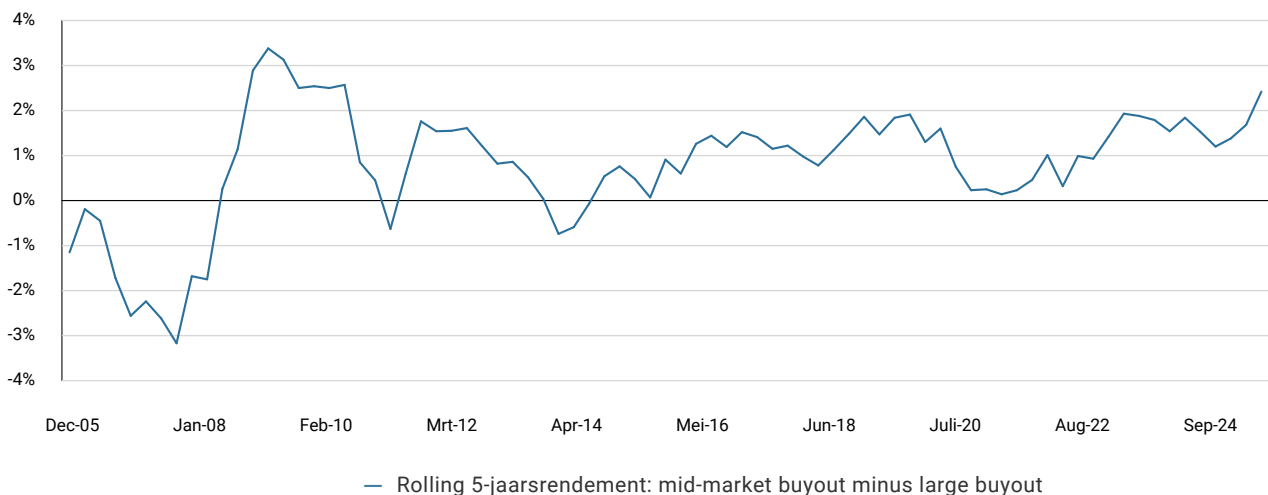
Bron: Preqin Buyout Index; berekeningen Achmea IM.  
Rendementen in USD, peildatum Q2 2025.

## Kwartaalvolatiliteit geeft geen volledig beeld van het economische risico

De Preqin-kwartaalindices laten op het eerste gezicht zien dat het rendement van mid-market buyout iets minder volatiel is dan dat van large buyout. Hieruit kan echter niet worden geconcludeerd dat mid-market buyout ook daadwerkelijk minder risicovol is. Private-equitybeleggingen worden niet continu gewaardeerd en veranderingen in de waarde van portefeuillebedrijven worden doorgaans geleidelijk in de gerapporteerde NAV verwerkt. Hierdoor worden de gemeten kwartaalrendementen afgevlakt (gesmooth) en lijkt de volatiliteit lager dan het onderliggende economische risico.

Na correctie voor deze waarderingssmoothing verdwijnt het volatiliteitsverschil tussen de segmenten grotendeels. We gebruiken de kwartaalreeks daarom vooral om de rendementen en cyclische patronen van beide segmenten te beoordelen, en niet om uitspraken te doen over hun volledige risicoprofiel. Daarbij geldt dat kleinere ondernemingen doorgaans meer idiosyncratisch en operationeel risico kennen en dat de grotere rendementsdispersie binnen mid-market buyout het risico van een verkeerde managersselectie verhoogt.

Figuur 1: Mid-market buyout versloeg large in 82% van de rolling vijfjaarsperiode



Bron: Preqin Quarterly Performance, Q4 2000–Q2 2025; berekeningen Achmea IM. Rolling rendementen zijn geannualiseerd op basis van 20 kwartalen.

Opmerking: De voortschrijdende vijfjaarsperioden overlappen en vormen daarom geen onafhankelijke waarnemingen.



Tussen 2000 en 2025 behaalde mid buyout een geannuleerd rendement van 13,1%, tegenover 12,5% voor large buyout.

## Het mediane fonds vertelt niet het hele verhaal

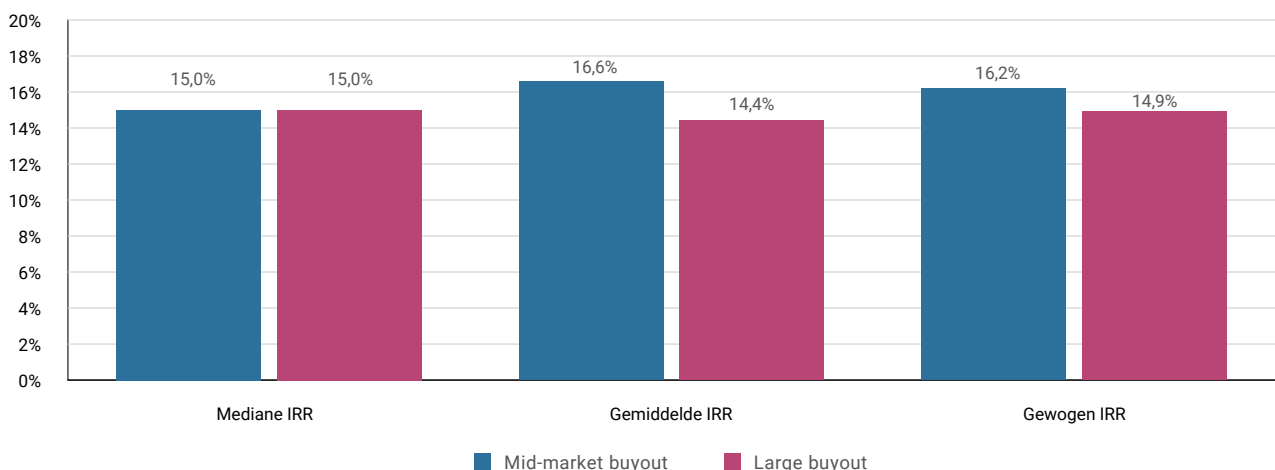
Preqin heeft ook een database met de vintage-year-rendementen. Die geven inzicht in de spreiding van de rendementen tussen de fondsen door ook het mediane rendement en het rendement in het top- en bodemkwartiel te laten zien. Over de vintages 2000–2022 is de gemiddelde mediane netto-IRR van mid en large buyout vrijwel gelijk: circa 15,0% voor beide segmenten. De gemiddelde en kapitaalgewogen IRR vallen daarentegen wel duidelijk hoger uit voor mid-market buyout. Ook de gewogen TVPI (Total Value to Paid-In Capital), een maatstaf die meet hoeveel geld een belegger in totaal terugkrijgt voor elke euro die is ingelegd, is hoger. Het segmentvoordeel van mid versus large buyout bestaat dus, maar wordt niet door iedere manager in dezelfde mate gerealiseerd.

## Waarom kwartaalrendement en vintage-IRR verschillen

Een kwartaalindex en een vintage-IRR meten niet hetzelfde. De Preqin-kwartaalindex is een kapitalisatie-gewogen index waarin het kwartaalrendement met de Modified Dietz-methode wordt berekend op basis van de NAV en de bijdragen en uitkeringen van de onderliggende fondsen. Een vintageanalyse vergelijkt daarentegen de geldgewogen IRR van fondsen die in hetzelfde startjaar zijn begonnen. De mediane IRR geeft bovendien het rendement van het middelste fonds weer, waarbij grote en kleine fondsen even zwaar meetellen.

Daarom kan de kwartaalindex een structureel voordeel voor mid-market buyout laten zien terwijl de mediane vintage-IRR van mid en large buyout vrijwel gelijk is. De uitkomsten zijn niet tegenstrijdig. De vrijwel gelijke mediane IRR laat zien dat het ‘typische’ mid-buyoutfonds niet beter presteert dan het ‘typische’ large-buyoutfonds. Het hogere gemiddelde en de grotere spreiding bij mid-market buyout wijzen er echter op dat dit segment grotere positieve uitschieters kent. Deze uitschieters trekken het gemiddelde en het rendement van het segment als geheel omhoog. Dit biedt meer opwaarts potentieel, maar maakt managerselectie ook belangrijker.

Figuur 2: De gemiddelde en gewogen IRR liggen hoger voor mid-market buyout, de mediane IRR niet



Bron: Preqin vintage year data 2000–2022, berekeningen Achmea IM

## Managerselectie is cruciaal onderdeel van de beleggingscase

Gemiddeld bedraagt het verschil in IRR tussen top- en bodemkwartiel in onze vintageanalyse 17 procentpunten voor mid-market buyout, tegenover 13 procentpunten voor large buyout. Deze grotere spreiding onderstreept dat de keuze voor een manager binnen mid-market buyout grotere gevolgen kan hebben voor het uiteindelijke rendement. Een allocatie naar een benedengemiddelde mid-marketmanager kan het historische rendementsvoordeel van het segment tenietdoen.

Een goede fondsselectie vraagt meer dan een goede due diligence. Het vereist een breed en diep sourcing-netwerk, toegang tot sterke en vaak kleinere fondsen en voldoende capaciteit om onder meer het team, de strategie, de discipline ten aanzien van de fondsomvang, de kwaliteit van de deal sourcing en de operationele capaciteiten te beoordelen. Hamilton Lane (2025) benadrukt eveneens dat toegang en relaties juist in het mid-marketsegment belangrijk zijn om het brede beleggingsuniversum te kunnen benutten.

De historische rangschikking van managers is daarbij op zichzelf onvoldoende als selectiecriteria. Academisch onderzoek van onder meer Harris, Jenkinson, Kaplan en Stucke (2020) laat zien dat de bij fundraising beschikbare historische rendementen bij buyoutfondsen slechts beperkt voorspellend zijn voor de prestaties van een volgend fonds. Managerselectie is dus cruciaal, maar moet breder zijn dan het simpelweg extrapoleren van de rendementen van voorgaande fondsen.

**“Meer mid-market buyout betekent niet automatisch meer rendement. Het vergroot de afhankelijkheid van sourcing, toegang en managerkwaliteit.”**

## De vooruitzichten voor mid-market buyout zijn relatief gunstig

Er zijn meerdere redenen waarom de vooruitzichten voor het mid-market buyout segment relatief gunstig zijn.

### 1. Meer ruimte voor operationele waardecreatie

Mid-marketbedrijven bieden gemiddeld meer ruimte voor professionalisering, commerciële opschaling, margeverbetering en buy-and-build dan grotere ondernemingen. Nu operationele waardecreatie zwaarder weegt in het rendement, vormt dit een relatief voordeel voor het segment.

### 2. Lagere instapwaarderingen en een groter dealuniversum

StepStone (2023) laat voor Europa zien dat small- en middle-marketbedrijven historisch tegen lagere instapmultiples werden gekocht dan grotere ondernemingen. Het aantal potentiële targets is bovendien veel groter. Dat vergroot de ruimte voor bilaterale sourcing en kan de concurrentie op prijs beperken. Hamilton Lane (2025) noemt daarnaast de combinatie van lagere leverage, operationele flexibiliteit en meerdere groeiend als belangrijke kenmerken van middle-marketdeals.

### 3. De exitoptionaliteit is groter

Mid-marketbedrijven kunnen worden verkocht aan strategische kopers, andere mid-marketfondsen en grotere private-equityhuizen. De echt grote transacties hebben een kleiner kopersuniversum en zijn gevoeliger voor het functioneren van de IPO- en syndicated finance-markt. Dat maakt mid-market buyout niet liquide, maar wel flexibeler binnen een illiquide beleggingscategorie.

### 4. Het segment biedt aanvullende spreiding

Een groter gewicht in mid-market vermindert de concentratie van de totale buyoutportefeuille in dezelfde grote sponsors, megadeals en kapitaalmarktdrijvers. Het bredere manageruniversum biedt daarnaast ruimte voor regionale en sectorale specialisatie. StepStone (2025) vindt in Europa dat veel sterke small- en middle-marketmanagers juist regionaal of sectoraal gespecialiseerd zijn. Door de allocatie naar (Europese) mid-market buyout kan de spreiding van rendementsbronnen in de private-equityportefeuille verbeteren.

## Belangrijke aandachtspunten

Een verschuiving richting mid-market buyout gaat gepaard met een aantal aandachtspunten:

- Kleinere ondernemingen kennen meer idiosyncratisch en operationeel risico en hebben doorgaans minder financiële buffers.

- De grotere rendementsdispersie tussen managers verhoogt het selectierisico en stelt hogere eisen aan sourcing, selectie en monitoring.
- Small- en mid-marketfondsen kunnen minder grote commitments absorberen. Een portefeuille vraagt daardoor meer managers en meer commitmentbesluiten.
- Kleinere managers hebben vaak een minder gediversifieerde toegang tot financiering en de kostenstructuur kan relatief hoger zijn.
- Succesvolle managers kunnen door fund-size groei buiten hun oorspronkelijke sweet spot terechtkomen. Discipline op schaal en strategie is daarom onderdeel van de selectie.

## Conclusie

### 1. Mid-market buyout verdient een groter gewicht binnen een goed gespreide buyoutportefeuille

De conclusie is nadrukkelijk niet dat large buyout uit de portefeuille moet verdwijnen. Schaalbaarheid, uitvoerbaarheid, institutionele kwaliteit en de lagere managerdispersie blijven belangrijke voordelen. Large buyout blijft daarom een belangrijke bouwsteen van een breed gespreide buyoutportefeuille. De huidige dominantie van large en mega buyout kan worden verminderd ten gunste van mid buyout. Daarmee wordt de portefeuille breder gespreid over managers, bedrijven en rendementsbronnen.

De historische Preqin-kwartaaldata laten zien dat mid-market buyout over de lange termijn een hoger rendement behaalde dan large buyout en large in ruim vier op de vijf voortschrijdende vijfjaarsperioden versloeg. Over de afgelopen tien jaar behaalde mid-market buyout ook een hoger rendement dan mega buyout. De vintagegegevens voor mid en large nuanceren dit beeld: het mediane fonds behaalde niet structureel een hoger rendement, terwijl gemiddelde en kapitaalgewogen resultaten wel in het voordeel van mid uitvallen. Tegelijk is de managerdispersie groter.

### 2. Juist die combinatie maakt managersselectie bepalend

In een omgeving waarin goedkope leverage en multiple-expansie minder vanzelfsprekende rendementsbronnen zijn, wegen operationele waardecreatie, aankoopdiscipline en exitoptionaleiteit zwaarder. Op deze punten heeft mid-market buyout gemiddeld een gunstiger uitgangspositie. Een geleidelijke verschuiving van large en mega naar mid-market is daarom naar onze mening gerechtvaardigd. Large buyout blijft daarbij een belangrijke bouwsteen vanwege schaal, uitvoerbaarheid en de lagere rendementsdispersie tussen managers, maar verdient binnen de totale buyoutportefeuille een minder dominante positie.

#### Gebruikte bronnen

Preqin: Private Capital Indices Methodology, april 2025; Preqin Buyout Index kwartaaldata Q4 2000–Q2 2025; vintage year export 2000–2022

Hamilton Lane: Smart Capital, Strategic Returns: The Case for Middle Market Private Equity, 2025

McKinsey & Company: Global Private Equity Report 2026, 10 februari 2026

Bain & Company: Global Private Equity Report 2026

StepStone Group: European private equity: Is small better?; Outperformance in the European Small to Middle Market, 2023

StepStone Group, Outperformance in the European Small to Middle Market, 2025

Harris, Jenkinson, Kaplan & Stucke: Has Persistence Persisted in Private Equity? Evidence from Buyout and Venture Capital Funds, Journal of Corporate Finance / NBER, 2020

## Voor meer informatie

### Investment Highlights, Investment Letter en whitepapers

Wekelijks publiceert ons Investment Strategy team de Investment Highlights met daarin een analyse van de ontwikkeling op de financiële markten. Met onze Investment Letters blijft u op de hoogte van onze visie en van marktontwikkelingen.

### Achmea IM op youtube

Hier vindt u heldere video's met informatie over de implicaties van het pensioenakkoord, impactbeleggen, maatschappelijk verantwoord beleggen, risico management en het selecteren van de bestpassende externe managers.

### Achmea IM op LinkedIn

Volg ons LinkedInkanaal voor updates.

[www.achmeainvestmentmanagement.nl/institutioneel](http://www.achmeainvestmentmanagement.nl/institutioneel)

[achmeaim@achmea.nl](mailto:achmeaim@achmea.nl)

## Contact

Neem contact op met uw contactpersoon bij Achmea Investment Management.

### **Mark Bakker**

Business Development Director

[mark.bakker@achmea.nl](mailto:mark.bakker@achmea.nl)

+31 6 101 851 94

### **Jeroen van der Zee**

Business Development Director

[Jeroen.van.der.Zee@achmea.nl](mailto:Jeroen.van.der.Zee@achmea.nl)

+31 6 280 240 70

## Disclaimer

Achmea Investment Management B.V. ("Achmea IM") heeft de informatie in dit document met zorg samengesteld. Deze informatie is alleen bestemd voor gekwalificeerde beleggers en/of professionele beleggers zoals bedoeld in de Wet op het financieel toezicht ("Wft").

Dit document is of bevat (i) geen aanbod of uitnodiging om financiële instrumenten te kopen, te verkopen of te verhandelen (in de zin van 1:1 Wft), (ii) geen beleggingsaanbeveling of beleggingsadvies (in de zin van 1:1 Wft), en (iii) geen juridisch of fiscaal advies. Raadpleeg in voorkomende gevallen een juridisch of fiscaal adviseur. Achmea IM raadt u af een (beleggings)beslissing uitsluitend te baseren op de in dit document opgenomen informatie. Achmea IM is niet aansprakelijk voor schade die het gevolg is van een dergelijke (beleggings)beslissing.

De informatie in dit document is (mede) gebaseerd op informatie die Achmea IM van betrouwbaar geachte informatiebronnen heeft verkregen. Achmea IM garandeert niet de betrouwbaarheid van die bronnen en de juistheid en volledigheid van de van die bronnen verkregen informatie. De informatie in dit document is puur informatief en u kunt daaraan geen rechten ontleen. Alle informatie is een momentopname, tenzij uitdrukkelijk anders is aangegeven. Het verstrekken van dit document na de oorspronkelijke publicatiedatum is geen garantie dat de hierin opgenomen informatie op die latere datum nog juist en volledig is. Achmea IM heeft het recht om deze informatie zonder aankondiging te wijzigen. Het noemen van rendementen op beleggingen in dit document dient uitsluitend als uitleg en toelichting. Achmea IM spreekt daarmee geen verwachting uit over het rendement of koersverloop van die beleggingen. De waarde van uw belegging kan fluctueren en in het verleden behaalde resultaten bieden geen garantie voor de toekomst. De informatie in dit document is gebaseerd op door Achmea IM gemaakte aannames. Het is mogelijk dat andere aannames worden gemaakt dan de door Achmea IM gemaakte aannames. De door Achmea IM getrokken conclusies zijn daarom niet noodzakelijkerwijs juist en/of volledig.

U mag de informatie in dit document alleen voor eigen persoonlijk gebruik kopiëren. U mag de informatie niet overnemen, vermenigvuldigen, distribueren of openbaren zonder schriftelijke toestemming van Achmea IM. Alle informatie (teksten, foto's, illustraties, grafisch materiaal, handelsnamen, logo's, woord- en beeldmerken) blijft eigendom van of in licentie bij Achmea IM en wordt beschermd door auteursrecht, merkenrecht en/of intellectueel eigendomsrecht. Er worden geen rechten of licenties overgedragen bij gebruik van of toegang tot deze informatie.

Uitgegeven door: Achmea Investment Management B.V., statutair gevestigd te Zeist en kantoorhoudende te Zeist (Handelsregister nr. 18059537). Achmea IM is geregistreerd bij de Autoriteit Financiële Markten ("AFM") in Amsterdam als een beheerder van beleggingsinstellingen als bedoeld in artikel 2:65a Wft en is onder deze vergunning bevoegd tot het verlenen van de beleggingsdiensten als opgenomen in het door de AFM gehouden register.