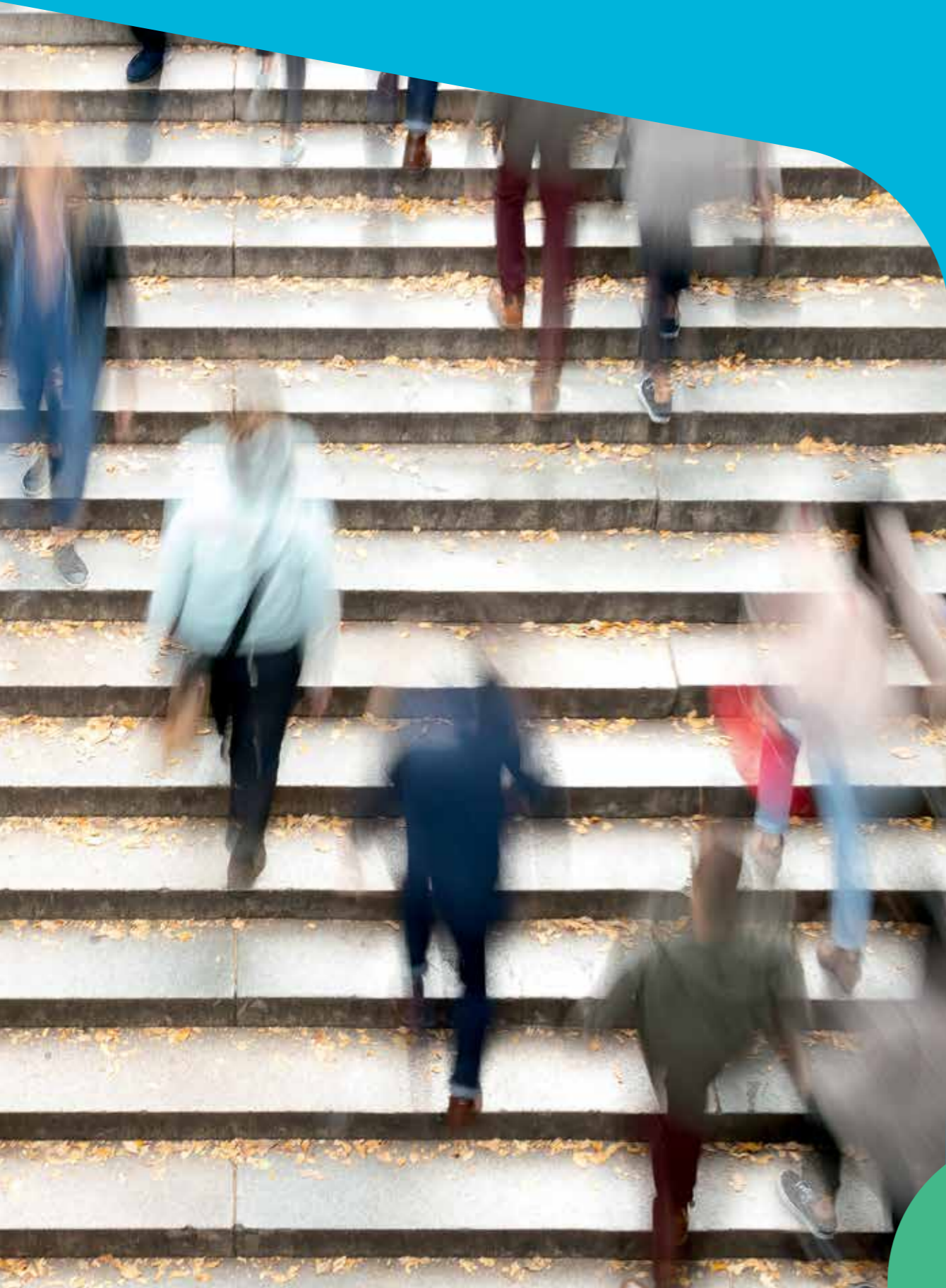




Wealth Report - Editie 3

# DE BELG EN ZIJN VERMOGEN

2026



## VOORWOORD

Beste lezer,

Keytrade Bank en Universiteit Gent hebben dit jaar voor het derde jaar op rij de handen in elkaar geslagen om het vermogen van Belgische huishoudens in kaart te brengen. Dit jaar nemen we de reis van het vermogen onder de loep: waar komt vermogen vandaan, hoe bouwen huishoudens hun vermogen op en waaraan wordt het gespendeerd. Voor mij persoonlijk is dit een bijzonder rapport: het is mijn eerste samenwerking aan dit rapport met de UGent als CEO.

Het afgelopen jaar was er een lichte groei in het mediaanvermogen van Belgische huishoudens, dat steeg met 3,3% tot 286.250 euro.

We onderzochten hoe Belgische huishoudens doorheen de jaren hun vermogen hebben opgebouwd en welke factoren hierbij doorslaggevend zijn geweest. De meeste Belgen bouwen hun vermogen op via arbeidsinkomsten, maar daarnaast spelen erfenissen, schenkingen en inkomsten uit een eigen zaak ook een grote rol. Bij de hogere vermogens spelen ondernemerschap, beleggingen, vastgoed en erfenissen een grotere rol in hun vermogensopbouw.

Voor het eerst bevragen we dit jaar ook erfenissen en schenkingen grondig. Steeds meer ouders betrekken hun kleinkinderen bij een schenking. Een deel van hun vermogen gaat rechtstreeks naar de kleinkinderen. Die zitten vaak nog in een levensfase waar een financieel zetje onmisbaar is, terwijl de kinderen zelf al een groter vermogen hebben opgebouwd. Schenkingen zijn uitgegroeid tot een katalysator voor de aankoop van een woning, zeker voor de jongere generaties. Wanneer een gift werd ontvangen en aangewend werd voor de aankoop van een gezinswoning, bedroeg dit tot wel 30% van de waarde van de woning.

Met dit rapport willen we onze lezers een feitelijke weergave bieden van de vermogenssituatie in België. Naast informeren willen we vooral ook inspireren. Door dieper in te gaan op het vermogen per generatie kan elke Belg zich vergelijken met zijn of haar leeftijdsgenoten.

Veel leesplezier,

**Vincent Questiaux**

## INHOUDSTAFEL

3	Voorwoord
5	Vijf belangrijke conclusies over het vermogen van de Belgische huishoudens
8	Het vermogen groeit, maar trager
10	Interview met onderzoekers Margaux Bearelle, Stijn De Cock en professor Koen Inghelbrecht: "Het vermogen van de Belgische huishoudens groeit, maar het tempo neemt af"
12	Geld creëert geld
13	Rendement is ongelijk verdeeld
14	Verschuivingen in de portefeuille
16	Hogere vermogens sparen meer
18	Actief of passief beleggen?
20	Pensioen en successieplanning
22	Spaarrekening > fondsen en aandelen
24	Crypto blijft niche
26	Vastgoed is de ruggengraat van vermogen
28	Grote verschillen in woningbezit
30	Hypothecaire schulden volgen de levensfase
31	Schenken en erfenissen worden anders besteed
32	Vermogen per generatie
38	Wat doen de grootste vermogens anders?
40	Steekproef en onderzoeksdesign
42	Tot slot

## 5 BELANGRIJKE CONCLUSIES over het vermogen van de Belgische huishoudens

Het Belgische Vermogensrapport 2026 levert een schat aan informatie op over de welvaart in ons land. Het schetst een beeld van het vermogen van de Belgische huishoudens, hoe dat evolueert en hoe het verdeeld is. Het rapport legt ook de vinger op belangrijke bredere maatschappelijke en economische trends. We zetten de belangrijkste bevindingen al even op een rijtje.



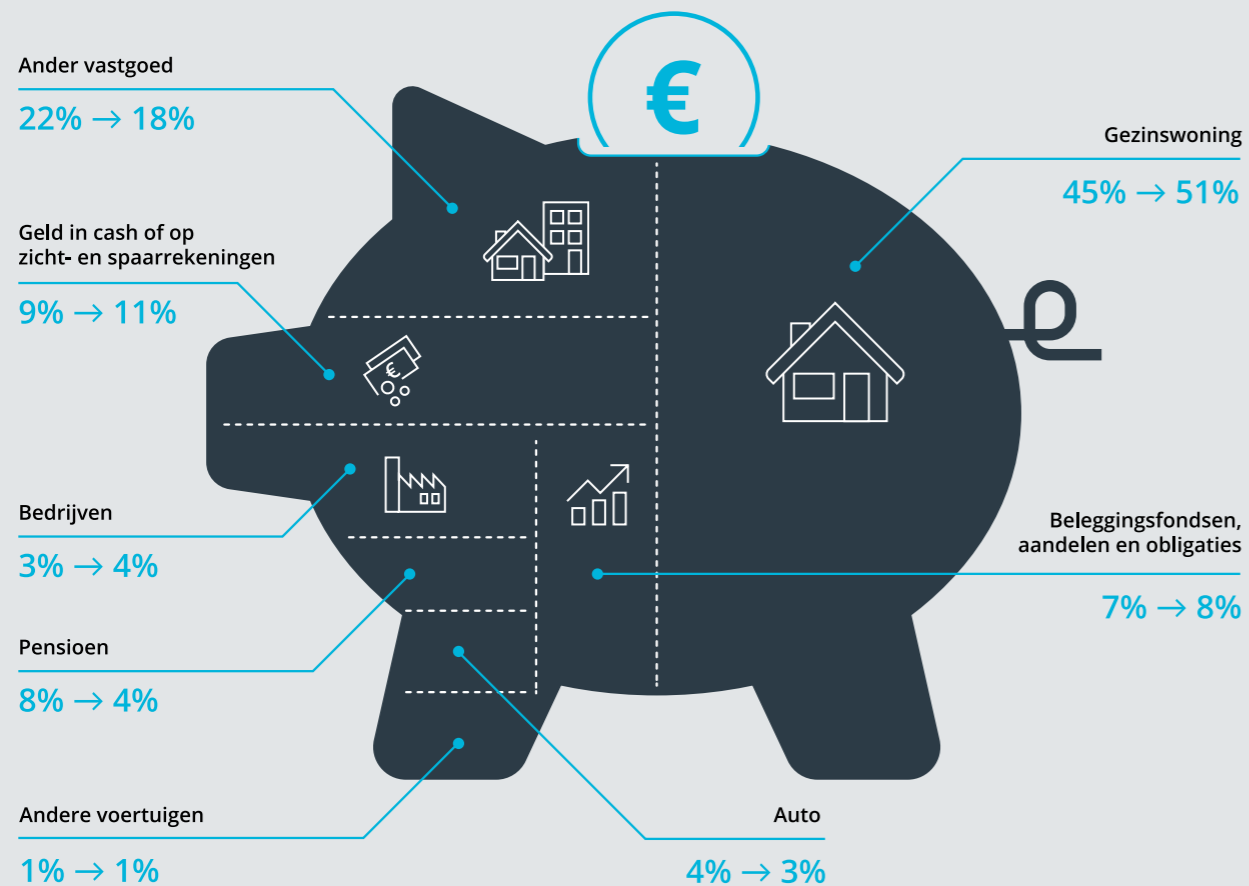
## 1 De welvaart in België is licht gestegen

Het Belgische mediaanvermogen bedraagt 286.250 euro. De helft van de Belgen heeft minder en de helft van de Belgen heeft meer dan dit bedrag. De mediaan is licht gestegen ten opzichte van 2024, met 3,3%.

Leg je die groei naast de inflatievoet van 2,4% dan is de reële welvaart in 2025 toegenomen met 0,9%. Een stijging, maar wel veel beperkter dan in 2024, toen

het mediaanvermogen met 11% groeide en de inflatie ruimschoots overtrof.

Zowel de reële activa als de financiële activa deden het nettovermogen stijgen. De eigen woning blijft met ruime voorsprong de belangrijkste pijler in de vermogensopbouw van de Belgische gezinnen.



Activa component als aandeel van de totale activa (2025)

## 2 De financiële portefeuille vindt een nieuwe balans

In 2024 herinveesterden heel wat huishoudens het vrijgekomen geld van de populaire staatsbon (plus de intrest) in termijnrekeningen. Toen een groot deel daarvan vorig jaar verviel, waren nieuwe termijnrekeningen door de lage rente veel minder interessant. Zo verschoof heel wat financieel vermogen weer naar het klassieke spaarboekje, ondanks de opbrengst die meestal zelfs onder de inflatievoet ligt. Het bevestigt dat veel huishoudens nog altijd kiezen voor veilige, betrouwbare en liquide financiële activa.

Wie wel voor financiële activa met een hoger rendement kiest, ziet zijn vermogen sneller aangroeien door het rente-op-rente effect. Geld maakt geld: huishoudens met een groter vermogen hebben doorgaans een hogere risicobereidheid, waardoor zij vaker investeren in activa met een hoger verwacht rendement en hun vermogen zo sneller zien toenemen. Het rapport toont dat de top 5% meest vermogende huishoudens zich daar heel goed van bewust zijn.

## 3 Minst vermogende actieve beleggers riskeren gokgedrag

Belgen zijn overwegend passieve beleggers. Actieve beleggers behoren voornamelijk tot de meest vermogende en de minst vermogende huishoudens. De vermogende actieve investeerders koppelen financiële geletertheid aan een rationele investeringsstrategie en berekende risico's. Zo creëren ze een sneeuwbaaleffect

met hun vermogen. De minst vermogende actieve investeerders missen vaak de financiële kennis en kiezen voor een eerder emotionele, opportunistische beleggingsaanpak die veel weg heeft van gokgedrag.

## 4 Schenkingen sturen woningaankopen aan bij jonge generaties

De betaalbaarheid staat al een tijdje onder druk op een verhitte woningmarkt. Schenkingen zijn uitgegroeid tot een katalysator voor de aankoop van een woning. Zeker voor de jongere generaties maken ze het verschil tussen

wel of geen eigen huis. Wanneer schenkingen worden gebruikt voor de aankoop van een primaire gezinswoning, financieren ze tot 30% van de woningwaarde.

## 5 De schenkers slaan een generatie over

Steeds meer ouders betrekken hun kleinkinderen bij een schenking of een erfenis. Hun nalatenschap – of een deel ervan – gaat rechtstreeks naar de kleinkinderen. Die zitten vaak nog in een levensfase waar een financieel zetje onmisbaar is, terwijl de kinderen zelf al een groter vermogen hebben opgebouwd.

Die trend lijkt zich de komende jaren voort te zetten. De babyboomers zijn de meest vermogende generatie. Ze maken volop plannen voor de overdracht van hun vermogen. In ons rapport geeft een aanzienlijke groep aan dat de kleinkinderen mee op hun lijstje van begunstigden staan.

# Het vermogen **GROEIT**, maar **TRAGER**

## Het vermogen van de Belg blijft toenemen

Het mediaanvermogen van de Belgische huishoudens is in 2025 gestegen tot 286.250 euro. Dat is een toename van 3,3% ten opzichte van een jaar eerder, toen het mediaanvermogen nog 277.231 euro bedroeg.

De vermogensgroei ligt duidelijk lager dan het jaar voordien, toen het vermogen nog met meer dan 11% toenam. De sterke sprong lijkt dus achter ons te liggen. De vermogensgroei zet door, maar in een rustiger tempo.

## Koopkracht stijgt licht

Om te weten of gezinnen er écht op vooruitgaan, moeten we rekening houden met de inflatie. Die bedroeg in 2025 2,4%. Het mediaanvermogen steeg iets sterker dan de prijzen, maar de vooruitgang bleef eerder beperkt met als resultaat een stijging van de reële welvaart met ongeveer 0,9%. Dit is minder dan een jaar eerder.

## Vastgoed blijft de motor

Net als in eerdere edities van dit vermogensrapport blijft vastgoed de belangrijkste pijler van het vermogen van de Belgische huishoudens. De mediaanwaarde van de

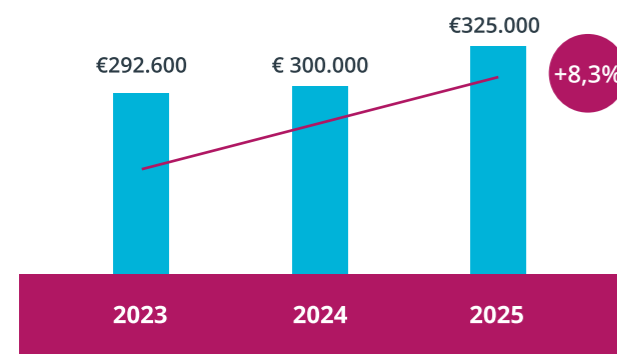
gezinswoning steeg naar 325.000 euro, een toename van 8,3% op een jaar tijd.

Ook de totale waarde van de reële activa (vastgoed + andere tastbare activa) nam toe tot 335.500 euro. Daarmee blijft vastgoed veruit de grootste component in de vermogensopbouw van Belgische gezinnen. De primaire gezinswoningen zijn goed voor 50% van de totale activa van alle Belgische huishoudens. Reële activa domineren de vermogenssamenstelling (73%), op een ruime afstand gevolgd door financiële activa (23%). Hoewel hun aandeel in het totale vermogen een pak kleiner is dan dat van vastgoed, kenden de financiële activa met een toename van 9,6% in 2025 wel de sterkste groei.

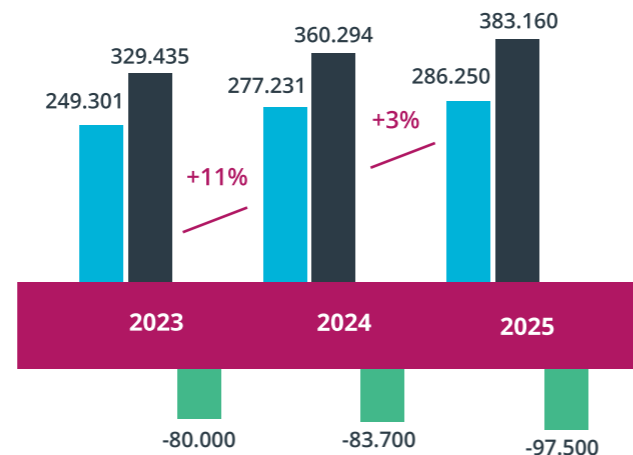
## Groei op krediet

Opvallend: de groei van de activa gaat gepaard met een sterke stijging van de schulden. De mediaanschuld nam toe met 16,5%, tot 97.500 euro. De activa groeien dus nog steeds, maar worden in toenemende mate gefinancierd met schulden. Vooral hypothecaire leningen spelen daarin een centrale rol. Dat maakt de vermogensgroei kwetsbaarder voor economische schokken, zoals stijgende rentevoeten of dalende vastgoedprijzen.

### Primaire gezinswoning



### Mediaan nettovermogen



■ Nettovermogen ■ Totale activa ■ Totale schulden

# Hoe zijn de **VERMOGENS** verdeeld?

## Grote verschillen tussen huishoudens

Wie dieper in de cijfers duikt, ziet dat de verschillen tussen huishoudens groot blijven. Het mediaanvermogen van 286.250 euro maskeert grote verschillen. Om tot de rijkste 10% van de Belgische huishoudens te behoren, is al een vermogen van 995.000 euro nodig. Met een vermogen van 6.200 euro hoor je al niet meer bij de 10% kleinste vermogens in België. De vermogensverdeling legt aanzienlijke verschillen bloot tussen de Belgische gezinnen.

Het bovenste vermogenskwintiel, de 20% hoogste vermogens, bezit 74% van het totale nettovermogen in ons land. De top 10% is goed voor 58%, de rijkste 5% bezit zelfs 44% van alle rijkdom. De 50% laagste vermogens – de helft van de Belgische huishoudens – bezitten samen amper 5,5% van het totale nettovermogen.

## Het sneeuwbaaleffect van vermogen

Die sterke vermogensconcentratie is geen toeval. Vermogende huishoudens investeren vaker in activa met een hoger rendement, zoals aandelen, fondsen of ondernemingen. Minder vermogende gezinnen blijven vaker aangewezen op spaarproducten met een lager rendement.

Dat verschil in aanpak zorgt voor een sneeuwbaaleffect: wie al vermogen heeft, kan dat sneller laten groeien. Wie minder bezit, bouwt doorgaans trager op. De vermogenskloof blijft zo niet alleen bestaan, maar dreigt zich op termijn verder te verdiepen.

### Cut-off waarde nettovermogen per vermogensgroep

Decielen	2023	2024	2025
10%	€ 5.004	€ 5.450	€ 6.200
20%	€ 41.161	€ 51.630	€ 51.314
30%	€ 102.550	€ 130.471	€ 135.500
40%	€ 185.400	€ 209.630	€ 205.892
<b>50%</b>	<b>€ 249.301</b>	<b>€ 277.232</b>	<b>€ 286.250</b>
60%	€ 324.000	€ 365.140	€ 360.260
70%	€ 413.803	€ 484.660	€ 452.111
80%	€ 567.650	€ 644.410	€ 615.570
90%	€ 909.000	€ 1.055.690	€ 995.000
95%	€ 1.505.801	€ 1.517.500	€ 1.486.000

### Cut-off waarde nettovermogen per vermogensgroep

Activa	Laagste 50%	Top 20%	Top 10%	Top 5%
Nettovermogen	5,54	73,98	58,06	44,30
Primaire gezinswoning	13,96	56,03	38,93	26,98
Ander vastgoed	4,70	83,51	68,86	51,40
Voertuigen	23,33	47,88	34,06	25,08
Waarde-objecten	8,65	76,04	61,92	47,30
Zelfstandige activiteit	0,91	94,92	88,74	80,95
Zicht- en spaarrekeningen	16,38	57,57	38,38	25,88
Beleggingsfondsen	2,75	89,04	76,33	66,87
Obligaties	5,74	81,16	64,09	46,99
Aandelen	1,57	92,50	87,34	79,47
Pensioen & levensverzekeringen	7,26	78,49	63,86	42,67

Interview met onderzoekers Margaux Bearelle, Stijn De Cock en professor Koen Inghelbrecht:

## “HET VERMOGEN van de BELGISCHE HUISHOUDENS groeit, maar het tempo neemt af.”

**Het Belgische Vermogensrapport maakt elk jaar een foto van het vermogen van de Belgische huishoudens. Professor Koen Inghelbrecht en doctoraatsstudenten Margaux Bearelle en Stijn De Cock (Universiteit Gent) lichten de resultaten voor 2025 toe. Hoe zit het met de welvaart in ons land? En waar zitten de grootste verschuivingen in woelige economische tijden?**

**Wat valt dit jaar het meest op in de cijfers?**

“Het vermogen van de Belgische huishoudens blijft toenemen, maar duidelijk aan een lager tempo. Het mediaanvermogen stijgt met 3,3% naar 286.250 euro. Dat ligt nog net boven de inflatie, waardoor de koopkracht licht toeneemt. In 2024 hadden we nog een vermogensgroei van 11%, die toen de inflatie ruim overtrof. Dit jaar is het verschil veel nipter.”

“We zien ook dat de schulden toenemen met 16,5%. De stijging aan de passiefzijde doet de stijging van de activa voor een deel teniet als we de balans opmaken.

Het lijkt erop dat gezinnen investeringen in vastgoed vaker of voor hogere bedragen met krediet financieren.”

**Blijft vastgoed de belangrijkste pijler van het vermogen?**

“Absoluut. De gezinswoning blijft veruit de belangrijkste component van het vermogen, ze weegt zelfs nog zwaarder door dan een jaar eerder. De mediaanwaarde stijgt opnieuw, van 300.000 euro naar 325.000 euro. Vastgoed blijft dus de ruggengraat van de vermogensopbouw.”

**Is een eigen woning nog een realistische droom voor jongere generaties?**

“Het valt op dat familie steeds vaker bijspringt. Schenkingen spelen een steeds grotere rol, zeker bij jongere generaties. Wanneer een gift werd ontvangen en aangewend werd voor de aankoop van een gezinswoning, bedroeg dit tot 30% van de waarde van de woning.”

**Zien jullie verschuivingen in het financiële gedrag van de Belgische huishoudens?**

“Ja. In 2023 hadden we het succes van de éénjarige staatsbon, in 2024 ging het vrijgekomen geld massaal naar termijnrekeningen. Nu zien we een terugkeer naar de klassieke spaarrekening. Dat heeft te maken met de dalende rente: herinvesteren in termijnrekeningen werd minder aantrekkelijk.”

“Het bevestigt ook een bekende reflex: Belgische huishoudens blijven voorzichtig. Ze verkiezen liquide en veilige producten, zelfs als die op lange termijn minder rendement opleveren. Het spaarboekje is niet kapot te krijgen.”

**Zijn de Belgen actieve of passieve beleggers?**

“De grote meerderheid belegt eerder passief. ‘Hangmatbeleggen’ heeft het twee jaar geleden niet zomaar tot woord van het jaar geschop, die trend is zeker nog niet voorbij. We zien wel twee opvallende uitersten: het zijn vooral de meest vermogende én de minst vermogende huishoudens die actief beleggen. Voor die laatste groep houdt dat risico's in, aangezien hun keuzes vaker afhangen van emotionele investeringsstrategieën door een gebrek aan financiële geletterdheid. Die evolutie vormt een aandachtspunt.”

Margaux Bearelle, Koen Inghelbrecht, Stijn De Cock



## GELD creëert geld

Financiële activa spelen eveneens een belangrijke rol in de vermogensopbouw van Belgische huishoudens. Ze groeiden in 2025 sneller aan dan reële activa. Maar de manier waarop gezinnen die activa inzetten en het rendement erop realiseren, is sterk afhankelijk van hun vermogen.

De meest toegankelijke producten zijn kas- en kasequivalenten - zoals cash, zichtrekeningen en spaarrekeningen - en zijn bijna universeel verspreid. Ze bieden veiligheid en flexibiliteit, maar leveren op lange

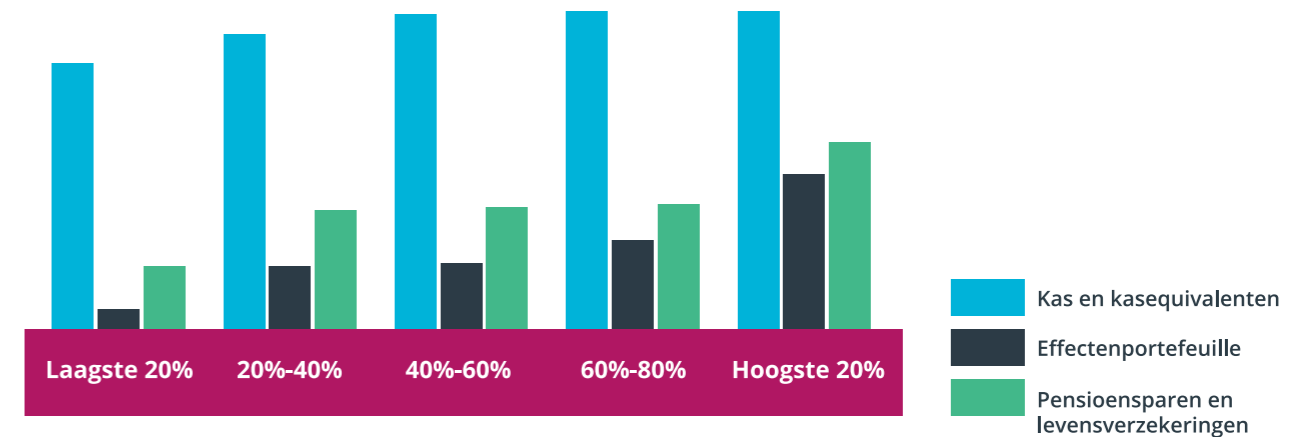
termijn weinig rendement op. Door de impact van inflatie kan de koopkracht van dat spaargeld zelfs dalen en wordt hetzelfde vermogen minder waard.

Aan de andere kant van het spectrum staan producten uit een effectenportefeuille - zoals aandelen, fondsen en obligaties - en pensioenproducten. Die gaan gepaard met meer risico, maar bieden ook een hoger potentieel rendement.

## RENDEMENT is ongelijk verdeeld

Dat verschil vertaalt zich ook in de samenstelling van de portefeuille. Huishoudens met een lager vermogen houden tot driekwart van hun financiële vermogen aan in cash en equivalente producten. Vermogendere gezinnen kiezen vaker voor een gespreide portefeuille, met meer langetermijninvesteringen. Ze kunnen hun vermogen voor hen laten werken.

Een hardnekkige mythe wil dat Albert Einstein het rente-op-rente-effect ooit heeft bestempeld als "het achtste wereldwonder". Minder vermogende huishoudens zijn relatief vaker aangewezen op kortetermijnproducten die minder renderen. Het rente-op-rente-effect is beperkt bij die financiële producten.



Participeer in kas- en kasequivalenten, beleggingsrekeningen, pensioensparen en levensverzekeringen per vermogensgroep (2025)

## VERMOGEN maakt ruimte voor risico's

Die verschillende keuzes hebben gevolgen voor de vermogensopbouw. Wie meer investeert in producten met een hoger rendement, ziet zijn vermogen sneller aangroeien. Vermogen werkt als een vliegwiel: vermogen genereert extra vermogen. Gezinnen met een hoger vermogen zijn doorgaans bereid om meer financiële risico's te nemen en hebben daar ook de ruimte voor. Huishoudens met een beperkter vermogen kunnen zich minder risico's permitteren en blijven vaker aangewezen op veilige producten.

In het laagste vermogenskwintiel participeert 7% van de huishoudens in effectenportefeuilles, terwijl dit in het hoogste vermogenskwintiel 49% bedraagt. Zo stijgt hun vermogen trager dan de groep met een groter aandeel aan risicovollere beleggingen.

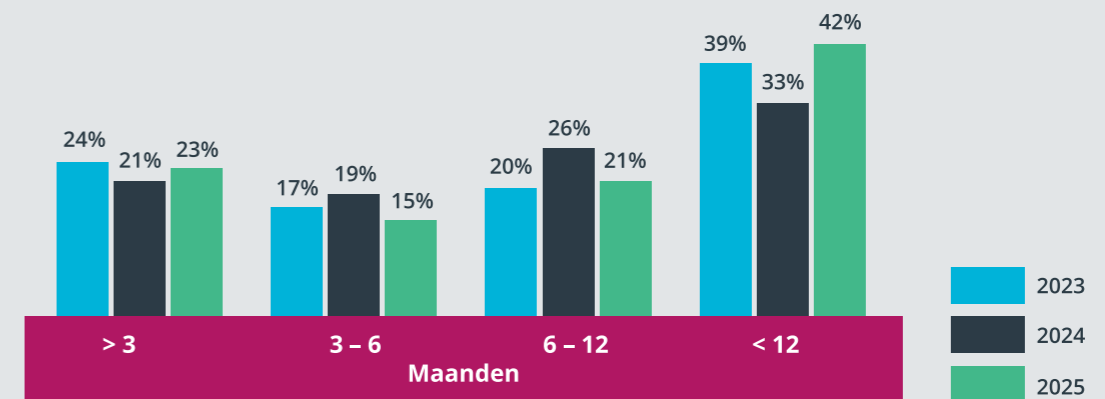


# VERSCHUIVINGEN in de portefeuille

## Minder termijnrekeningen, meer spaargeld

In 2023 lanceerde de overheid een éénjarige staatsbon, waar dankzij de relatief hoge opbrengst en de fiscale vrijstelling massaal op ingetekend werd. Toen de middelen van de populaire staatsbon in 2024 weer vrijkwamen, zochten de Belgische huishoudens naar alternatieven voor het geld dat ze in de staatsbon hadden gestoken én voor de opbrengst ervan. Banken speelden daarop in met aantrekkelijke rentevoeten op termijnrekeningen.

In 2025 keerde die trend opnieuw. Door de daling van de rente werd het minder interessant om opnieuw in termijnrekeningen te investeren. Veel gezinnen kozen er daarom voor om hun geld terug op traditionele spaarrekeningen te plaatsen. Het klassieke spaarboekje maakte een (bescheiden) comeback. Geen aardverschuiving, wel een herbalancering van de vermogensportefeuille van de Belgische huishoudens.



Spaarbuffer

## Spaarboekje is niet klein te krijgen

Die verschuiving richting spaarrekeningen bevestigt een bekende en hardnekkige reflex: Belgische huishoudens blijven kiezen voor het spaarboekje, omwille van zekerheid en liquiditeit. Het onverwoestbare spaarboekje blijft een centrale plaats innemen in de portefeuille, zeker wanneer de marktomstandigheden minder gunstig zijn voor alternatieve producten.

## Buffers worden groter

Een gevolg van het bovenstaande is dat ook de spaarbuffers terug toenamen. In 2024 had 33% van de Belgische huishoudens 12 maanden aan inkomen op hun spaarrekening staan, in 2025 had 42% een reserve van minstens één jaar.

Gezinnen bouwen dus opnieuw meer financiële zekerheid in. Dat wijst op een voorzichtige houding, mogelijk ingegeven door economische onzekerheid en schommelende inflatie.



## HOGERE VERMOGENS

### sparen meer

Sparen blijft een hoeksteen van het financiële gedrag van Belgische huishoudens. Toch zijn er duidelijke verschillen tussen vermogensgroepen. Huishoudens met een hoger vermogen sparen systematisch een groter deel van hun inkomen. Dat effect wordt nog groter wanneer die huishoudens ook kunnen rekenen op een aanvullend inkomen in loon. Denk aan bonussen, vakantiegeld of een eindejaarspremie.

In het hoogste vermogenskwintiel spaart een kwart van de gezinnen 10 tot 20% van hun maandinkomen, nog eens een kwart zet 20 tot 30% procent opzij, een tiende van de huishoudens stort 30 tot 40% naar de spaarrekening. In het laagste vermogenskwintiel spaart een grote meerderheid (69%) minder dan 10% van het maandinkomen of helemaal niets.

Ook bij het aanvullend inkomen uit loon zien we dezelfde grote verschillen terugkeren. Bijna zeven op de tien van de laagste 20% vermogens kan hoogstens een tiende van die inkomsten sparen. In het hoogste vermogenskwintiel kan 7% zelfs zo goed als het volledige bedrag sparen.

Bij de hoogste vermogens vervaagt het verschil. Tussen het vierde en vijfde vermogenskwintiel zien we weinig afwijkingen. Daar worden de verschillen pas zichtbaar als er ook inkomens die niet van arbeid komen een rol spelen. Denk aan huurinkomsten, inkomsten uit beleggingen, erfenissen en schenkingen,... Hoe meer verschillende bronnen van inkomsten, hoe groter de mogelijkheden om meer te sparen.

Proportie van maandelijks netto-inkomen gespaard (exclusief bonussen, vakantiegeld,...) per vermogensgroep

Kwintiel	0-10%	10-20%	20-30%	30-40%	40-50%	50-60%	60-70%	70-80%	80-90%	90-100%
Kwintiel 1	69	13	9	5	1	0	1	1	0	0
Kwintiel 2	56	23	12	5	2	1	0	1	0	0
Kwintiel 3	41	30	13	11	3	1	1	0	0	0
Kwintiel 4	34	32	19	9	3	1	1	0	0	0
Kwintiel 5	29	26	24	10	5	4	1	1	0	1

## JONGERE GENERATIES

### sparen meer

We zien een opmerkelijk generatieverschil in het spaargedrag. Jongere generaties sparen gemiddeld een groter deel van hun inkomen dan oudere generaties. Dat geldt zowel voor het gewone maandloon als voor het aanvullend loon. Vooral millennials en Gen Z'ers leggen vaker hogere percentages opzij.

Die verschillen hangen samen met de levensfase. Jongere huishoudens staan aan het begin van hun financiële traject en bouwen actief aan hun toekomst. Sparen is voor hen vaak een noodzaak, vooral dan voor de aankoop van een eigen woning. We geven hier in België de baksteen in onze maag door van generatie op generatie.

Oudere generaties hebben doorgaans al vermogen opgebouwd, de noodzaak om geld opzij te zetten wordt kleiner.

De percentages zeggen trouwens ook niet veel over de absolute bedragen die de verschillende generaties sparen. Aan het begin van onze carrière ligt ons loon meestal lager, waardoor een hoger spaarpercentage niet automatisch wil zeggen dat het gespaarde bedrag ook hoger ligt.

Proportie van maandelijks netto-inkomen gespaard (exclusief bonussen, vakantiegeld,...) per generatie

Generatie	0-10%	10-20%	20-30%	30-40%	40-50%	50-60%	60-70%	70-80%	80-90%	90-100%
Silent Generation	64	20	7	6	0	3	0	0	0	0
Baby Boomers	52	28	14	4	1	1	0	0	0	0
Generatie X	52	25	13	6	3	4	1	0	0	0
Millennials	43	26	15	10	3	1	1	0	0	1
Gen Z	26	19	26	14	7	4	3	2	0	0

# ACTIEF of PASSIEF beleggen?

## Een meerderheid van hangmatbeleggers

'Hangmatbeleggen' werd in 2024 verkozen tot Woord van het Jaar door de VRT en Van Dale en vat een bredere trend naar eenvoud en passiviteit in beleggingsgedrag. In essentie gaat het om systematisch investeren in brede, goedkope producten zoals ETF's, met beperkte actieve opvolging. Die aanpak sluit aan bij wat we in dit rapport vaststellen: de grote meerderheid van de Belgische huishoudens kiest voor een eerder passieve beleggingsstrategie. Vooral bij jongere generaties, en in het bijzonder Gen Z, zien we deze evolutie de laatste jaren duidelijk aan kracht winnen.

Passieve beleggers zetten meer in op spreiding en lage kosten door te beleggen in instrumenten die een brede marktindex volgen, zoals indexfondsen of ETF's. Ze kiezen vaker voor fondsen, beheerde portefeuilles

en pensioenproducten. Passieve beleggers houden ook een groter deel van hun financieel vermogen op spaarrekeningen, wat wijst op een drang naar zekerheid en stabiliteit. Die aanpak vraagt minder opvolging en leidt tot ietwat minder schommelingen.

Passieve investeerders vertrouwen op het advies van professionals. Al volgen ze ook zelf macro-economische indicatoren op, zoals inflatie, economische groei en rentevoeten, en analyseren ze bedrijven.

Actieve beleggers onderscheiden zich van passieve beleggers doordat ze actief op zoek gaan naar investeringsopportuniteiten, in plaats van te beleggen in instrumenten die een brede marktindex volgen. Ze nemen vaker geconcentreerdere posities in en investeren een groter deel van hun portefeuille in individuele aandelen. Daardoor treden ze vaker op als stock pickers.

## Grootste én kleinste vermogens beleggen het actiefst

De middenklasse kiest het vaakst voor de passieve aanpak. Actieve beleggers vinden we vaker bij de twee uitersten, de meest vermogende én de minst vermogende huishoudens.

Financiële geletterdheid speelt een belangrijke rol in die spreidstand. Vermogende actieve investeerders zijn vaak financieel geletterd. Ze kunnen hun financiële kennis koppelen aan strategie, en zo berekende risico's nemen met minstens een deel van hun vermogen. Minder vermogende actieve investeerders missen die financiële bagage vaker. Ze laten hun investeringsbeslissingen sneller sturen door emoties of opportuniteiten. Ze stappen bijvoorbeeld in aandelen op aanraden van familie of vrienden, zonder duidelijke strategie.

Die actieve aanpak heeft iets weg van gokken. Onderzoek<sup>1</sup> toont aan dat mensen met een lager vermogen vaker problematisch gokgedrag vertonen in hun financiën: ze hopen door risico te nemen hun financiële situatie

te verbeteren. In de praktijk werkt dat zelden: gokken zal het vermogen eerder verkleinen en de neerwaartse cyclus net versnellen.

## Hoe jonger, hoe actiever

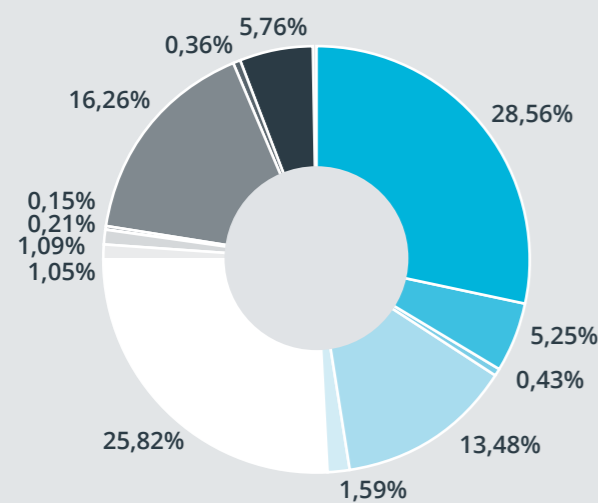
Ook tussen generaties zien we verschillen. Gen Z belegt het actiefst, gevolgd door de millennials en Generatie X. Hoe jonger, hoe groter de bereidheid om risico's te nemen en actief te beleggen. Oudere generaties spelen vaker op safe.

We moeten die verschillen wel met een korrel zout nemen. In elke generatie zijn de passieve beleggers nog altijd ruim in de meerderheid, bij de jongste generaties zien we de laatste jaren zelfs een opvallende verschuiving van actief naar passief beleggen.

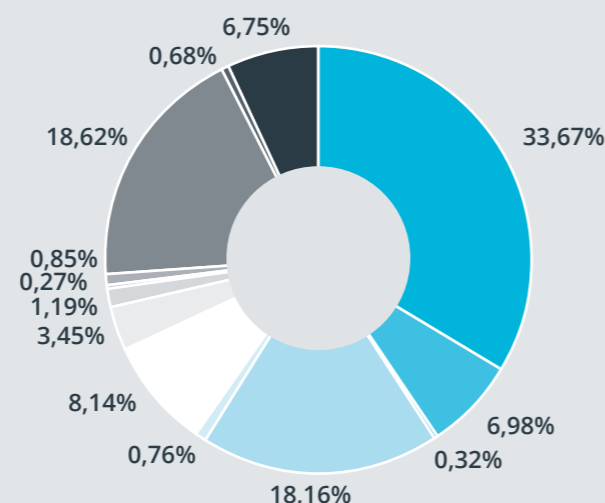
<sup>1</sup> Girard, L., Leino, T., Griffiths, M. D., & Pallesen, S. (2023). Income and gambling disorder: A longitudinal matched case-control study with registry data from Norway. *SSM - Population Health*, 24, 101504. <https://doi.org/10.1016/j.ssmph.2023.101504>

Latvala, T. A., Lintonen, T. P., Browne, M., Rockloff, M., & Salonen, A. H. (2021). Social disadvantage and gambling severity: A population-based study with register-linkage. *European Journal of Public Health*, 31(6), 1217-1223. <https://doi.org/10.1093/eurpub/ckab162>

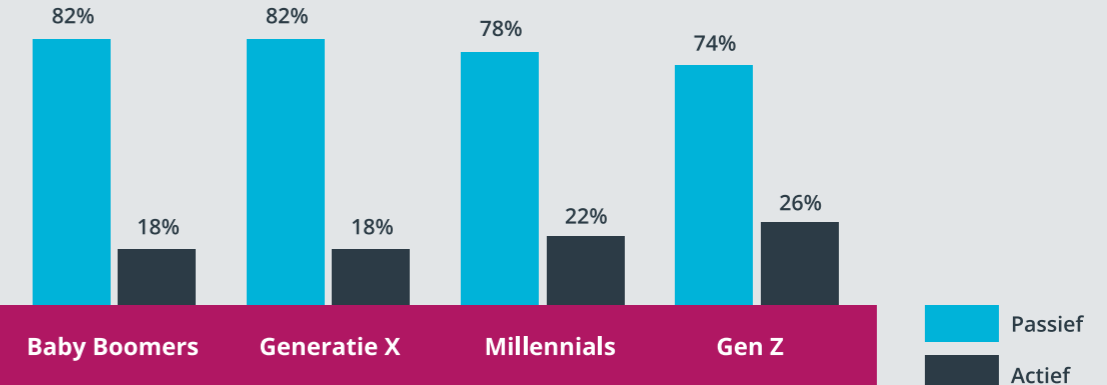
Actieve investeerders allocaties



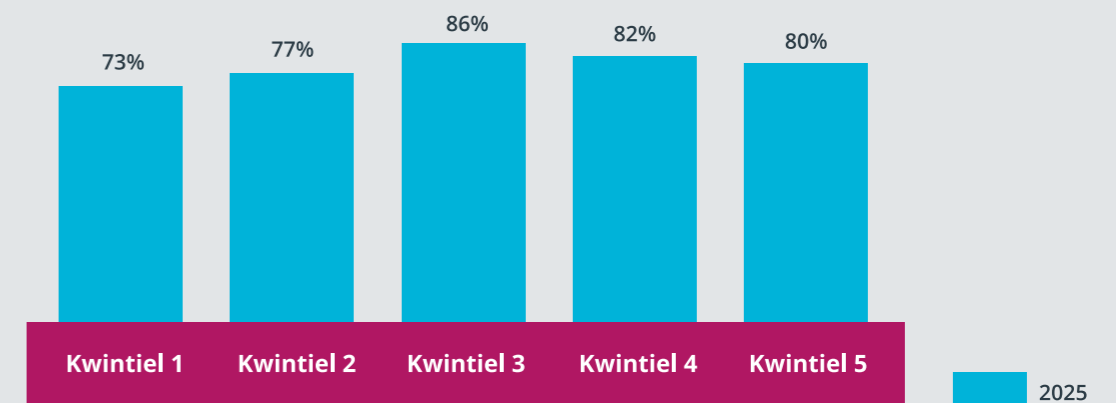
Passieve investeerders allocaties



- Spaarrekeningen
- Termijnrekeningen
- Kasbons
- Beleggingsfondsen
- Obligaties
- Aandelen
- Beheerde accounts
- Een verschuldigd bedrag aan gezin
- Cryptocurrency
- Andere financiële activa
- Pensioen & levensverzekeringen
- Cash
- Zichtrekeningen



Passief en actief investeren per generatie



Passief investeren per nettovermogen kwintiel

2025

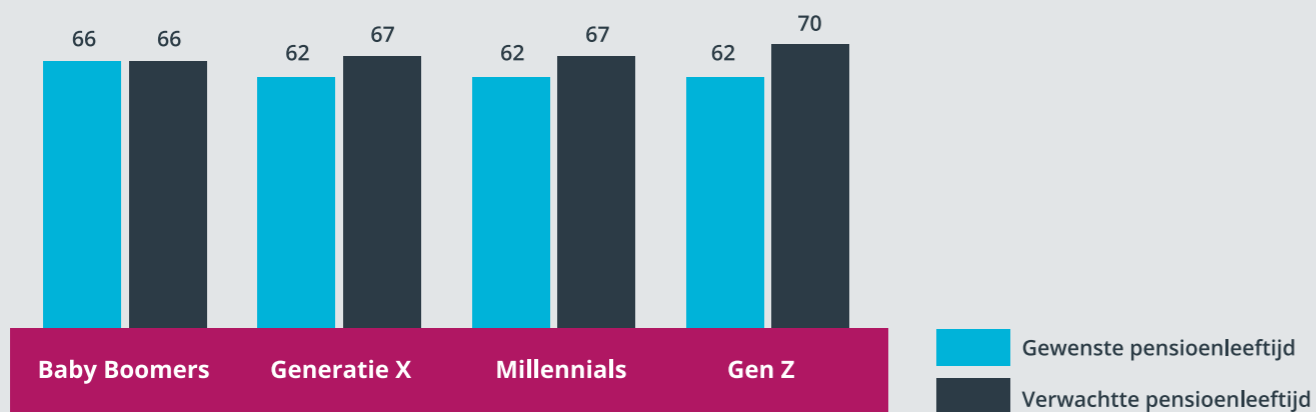
# PENSIOEN en SUCCESIEPLANNING

## Bezorgd over de pensioentoeekomst

Belgische huishoudens zijn zich heel goed bewust van de demografische en budgettaire uitdagingen waar we voor staan. Ze hopen te kunnen stoppen met werken op 62 jaar, maar er is genoeg realiteitszin om de verwachte pensioenleeftijd een stuk later te leggen: grotendeels in lijn met de wettelijke grens van 67 jaar.

Opvallend is dat jongere generaties daar nog een schep bovenop doen. Vooral Gen Z houdt er al rekening mee dat de pensioenleeftijd voor hen richting 70 jaar zal gaan.

Over alle generaties heen is er twijfel over de houdbaarheid van het Belgische pensioenstelsel. Ongeveer twee vijfde van Generatie X en de millennials tonen zich bijzonder bezorgd.



Verwachte versus voorkeur pensioenleeftijd per generatie

## Schenken winnen aan belang

Als we inzoomen op de successieplanning zien we dat vermogendere huishoudens vaker schenkingen en erfenissen ontvangen. Het gaat ook om grotere bedragen. In het hoogste vermogenskwintiel ligt het mediaanbedrag van erfenissen meer dan dubbel zo hoog als in het laagste vermogenskwintiel: 100.000 euro tegenover 42.000 euro.

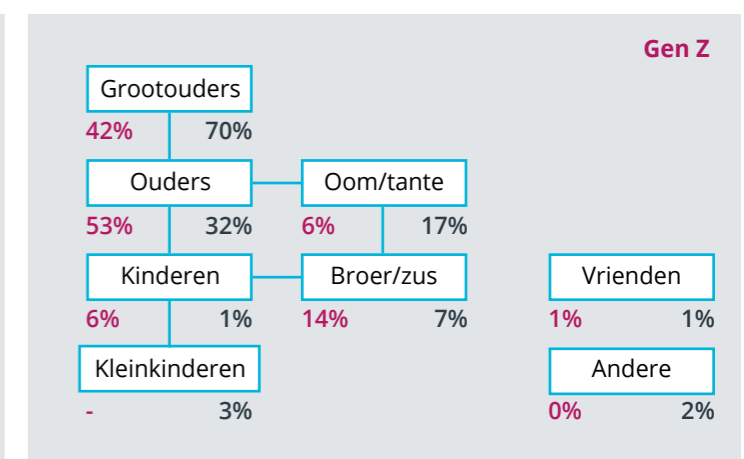
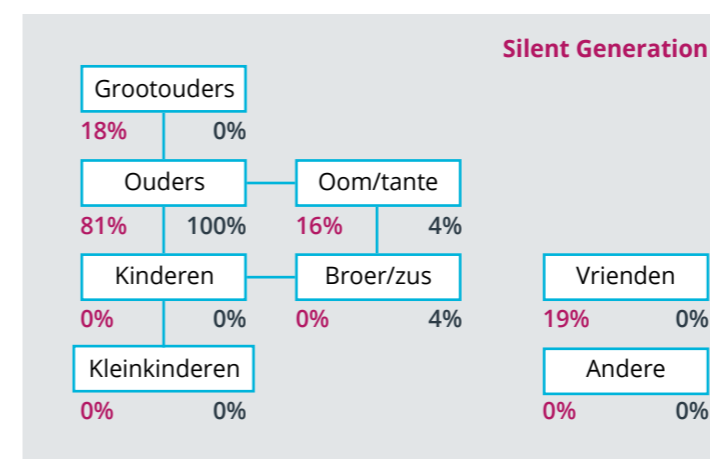
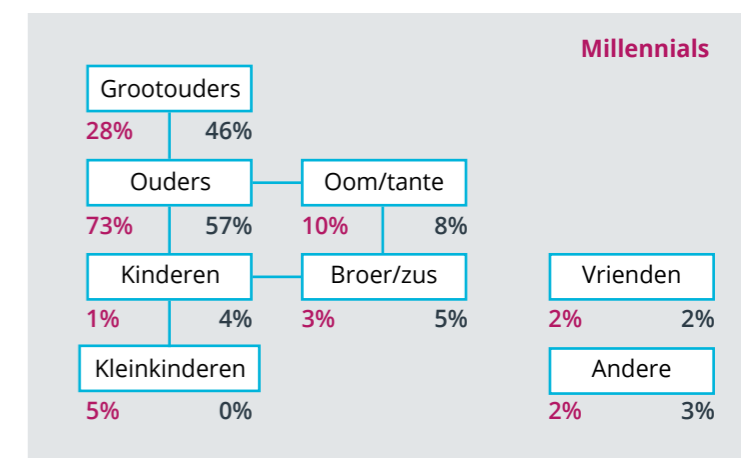
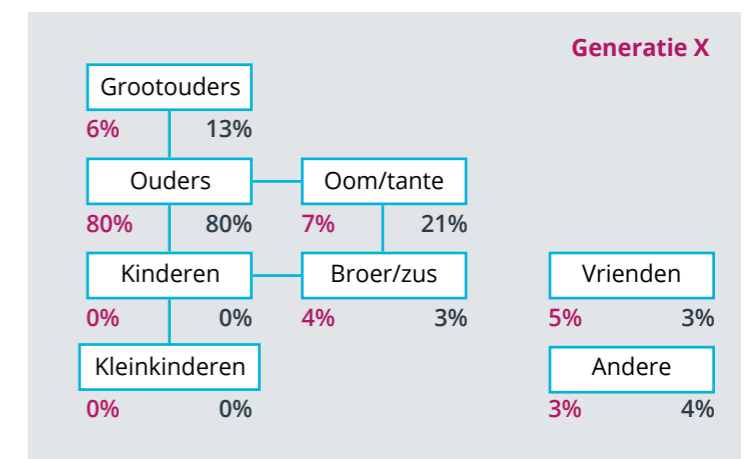
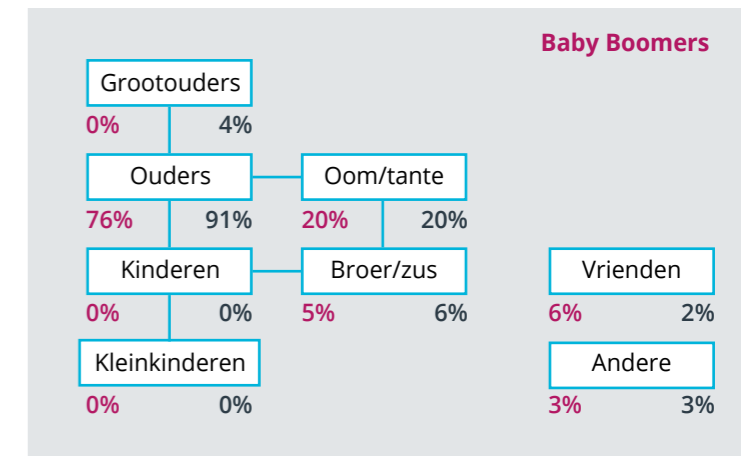
Dat wijst op een belangrijke historische trend: vermogen wordt van generatie op generatie doorgegeven, en diept dus de bestaande vermogensverschillen verder uit.

Het traditionele patroon van schenkingen en erfenissen schuift op. De vermogensoverdracht slaat steeds vaker een generatie over. Ouders laten hun vermogen niet meer automatisch na aan hun kinderen, maar kiezen er steeds vaker om een deel ervan rechtstreeks aan hun kleinkinderen te schenken.

Het onderzoek polste ook naar de toekomstplannen van de Belgische huishoudens. 36% van de babyboomers verwacht de komende vijf jaar een schenking te doen. De boomers zijn de meest vermogende generatie, er is dus op korte termijn een grote vermogensoverdracht op komst.

In de oudste generatie, The Silent Generation, wil 56% ook voor de kleinkinderen iets nalaten, terwijl dit bij de babyboomers 39% bedraagt. Generatie X heeft vaak nog geen kleinkinderen, dus daar is de verdeling minder relevant.

Bij de oudere generatie is een schenking of erfenis een extra motivatie om te sparen. Maar voor de meeste huishoudens zijn andere motieven nog altijd een stuk belangrijker om een appeltje voor de dorst opzij te leggen: hun pensioen, financiële zekerheid, onverwachte uitgaven... Ze willen eerst hun eigen schaaapjes op het droge hebben voor ze aan de generaties na hen kunnen denken.



## SPAARREKENING > FONDSEN en AANDELEN

Zichtrekeningen en spaarrekeningen zijn sterk ingeburgerd. 87% van de Belgische huishoudens heeft een zichtrekening en 85% een spaarrekening. In deze digitale tijden van elektronisch bankieren is cash geld stilaan zeldzaam. Op het moment van onze bevraging had 31% van de respondenten cash in huis, opnieuw een paar procenten lager dan het jaar voordien. Is het geld onder de matras aan het uitsterven, of houden de Belgen dit liever voor zichzelf?

Nog bij de financiële activa zijn pensioenspaarproducten en levensverzekeringen populair. 56% van de Belgische gezinnen heeft minstens één product van dit type. Het gaat niet alleen om de babyboomers, ook jongere generaties beseffen dat ze best zelf een extra buffer opzijzetten voor hun oude dag.

Beleggingsfondsen en aandelen zijn wat minder ingeburgerd, met een participatiegraad van respectievelijk 25% en 21%.

Belgische huishoudens spelen graag op veilig en zijn allesbehalve wispelturig. De participatie in financiële activa vertoont weinig schommelingen, hooguit verschuiven er hier en daar een paar procenten. Zoals bijvoorbeeld tussen obligaties (staatsbon), termijnrekeningen en spaarrekeningen.

## HYPOTHEEK en andere schulden

Bijna vier vijfde van de Belgische huishoudens (78%) heeft schulden. Het woord heeft soms een negatieve bijklank, maar een hypotheeklening is natuurlijk ook een schuld. 69% heeft een woonlening lopen, waarvan 63% voor de primaire gezinswoning. Dat cijfer komt aardig in de buurt van de 73 procent woningeigenaars. De overgrote groep mensen die een woning koopt, klopt daarvoor aan bij de bank. 14% heeft een woonkrediet afgesloten voor ander vastgoed: een tweede verblijf, een appartement om te verhuren,...

35% heeft andere schulden, buiten de hypotheek. 22% heeft voor de aankoop of verbouwing van een woning naast een klassieke banklening ook gebruikgemaakt van andere financieringsvormen, zoals sociale leningen, renovatiekredieten of steun uit de eigen omgeving. Een kleine groep van 6% heeft een leasecontract, vooral dan voor de auto.

Kredietkaartschulden vormen een aparte schuldencategorie. 11% van de Belgische huishoudens heeft zo'n schuld of moet nog geld aan een provider van 'buy now, pay later' diensten. Deze schulden zijn grillig, want vaak worden ze al de maand nadien terugbetaald. Dat cijfer schommelt dus sterk.



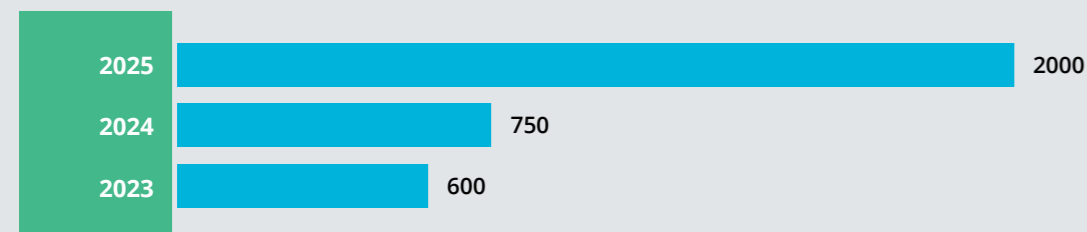
# CRYPTO blijft niche

De grote doorbraak van crypto kwam er ook in 2025 niet. Ongeveer 5% van de Belgische huishoudens bezit cryptomunten, een daling ten opzichte van een piek(je) van 7% in 2024. Dit doet vermoeden dat een deel van de huishoudens zijn investeringen heeft verkocht.

Huishoudens die in crypto investeren, houden wel grotere bedragen aan. De mediaan van de cryptobeleggingen is de voorbije jaren aanzienlijk gestegen: van 600 euro in 2023 naar 2.000 euro in 2025. Investeerders lijken dus grotere posities en/of meerwaarden op hun cryptobeleggingen te hebben opgebouwd.

Cryptomunten blijven vooral populair bij jongere generaties. Bij Gen Z is cryptocurrency het populairst, net geen 10% participeert in. Ter vergelijking: bij de babyboomers is dat amper 0,3%. Als de oudere generaties toch cryptomunten bezitten, hebben ze daar meer in geïnvesteerd. Dat hangt natuurlijk samen met de vermogensverschillen tussen generaties. Gen X'ers en babyboomers hebben nu eenmaal meer middelen om te investeren.

## Mediaan in crypto



## Cryptocurrency 2023-2025: participatiegraad (%) en conditionele mediaan (EUR)

Generatie	2023		2024		2025	
	%	€	%	€	%	€
Silent Generation	0	0	0	0	0	0
Baby Boomers	1,8	1.000	2,2	750	0,3	5.000
Generatie X	5,6	1.280	5,1	1.500	4,2	7.580
Millennials	10,1	500	10,8	1.000	7,6	2.000
Gen Z	7,3	350	9,8	400	9,8	1.300



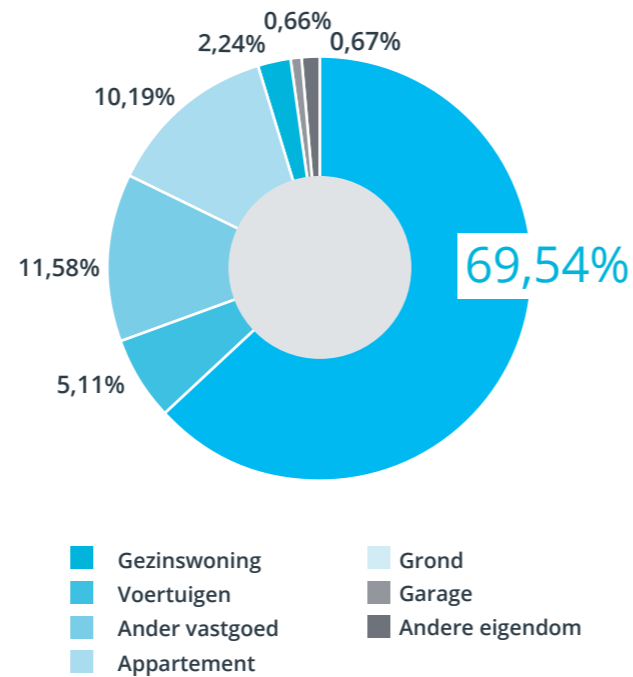
# VASTGOED is de ruggengraat van vermogen

## De gezinswoning domineert

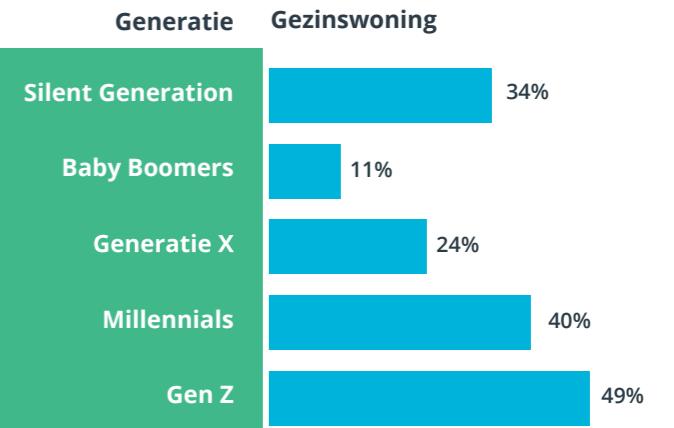
Reële activa blijven met voorsprong de belangrijkste bouwsteen van het vermogen van Belgische huishoudens. Binnen die categorie speelt de gezinswoning duidelijk de hoofdrol. De primaire gezinswoning vertegenwoordigt ongeveer 70% van de totale waarde van de reële activa. Ze is daarmee ook meteen de grootste component in het vermogen van de Belgische huishoudens.

Eigendom blijft de norm. Over alle generaties heen is ongeveer drie op de vier huishoudens eigenaar van hun gezinswoning.

Eén op drie Belgische huishoudens bezit naast de primaire gezinswoning nog ander vastgoed: huizen, appartementen, bouwgrond. Die zijn dus behoorlijk wijdverspreid, maar hun aandeel in het totale vermogen is heel wat kleiner dan dat van de gezinswoning.



Activa klasse als aandeel van de reële activa (2025)



Schenken gebruikt voor aankoop gezinswoning

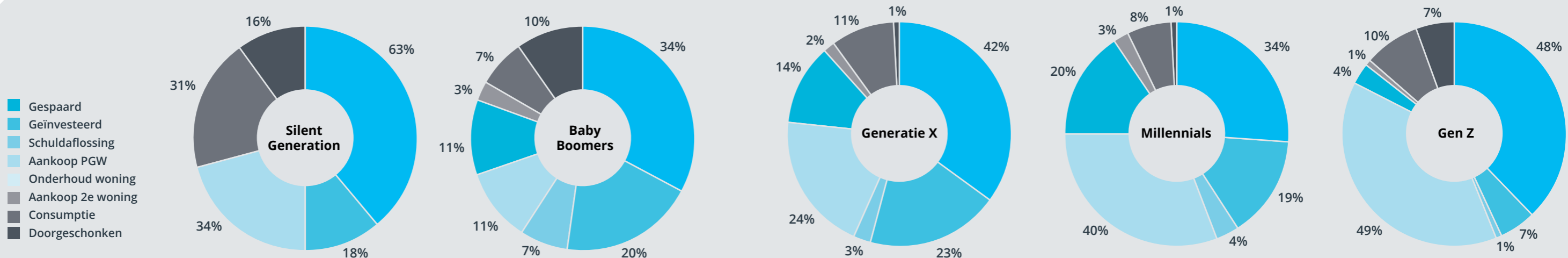
## Schenken als katalysator

De betaalbaarheid van vastgoed staat onder druk. Het wordt moeilijker om een woning te kopen met alleen eigen middelen; de steun van familie is voor veel gezinnen onmisbaar geworden.

Schenken zijn een katalysator geworden voor de aankoop van een huis. Het totaalbedrag van alle schenkingen ontvangen en aangewend voor aankoop gezinswoning bedraagt 30,6% van de totale waarde van de primaire gezinswoningen. Dat wil dus zeggen dat dit

type schenkingen tot bijna een derde van de aankoop van de eerste woning financieren.

Zeker voor de jongere generaties zijn die schenkingen geen extraatje meer, maar een noodzakelijke duw in de rug. Als Gen Z een schenking ontvangt, dan gaat bij 49% het liquide deel van de schenking naar de aankoop van de primaire gezinswoning; bij de millennials is dat voor 40% van de huishoudens het geval.



Bestemming van liquide deel ontangen schenkingen, per generatie (in procenten)

# GROTE VERSCHILLEN in woningbezit

## Vermogen bepaalt de toegang tot een eigen huis

Het is een cliché zo groot als een huis, maar in België worden we geboren met een baksteen in onze maag. Van jongs af aan peperen ouders hun kinderen in dat een eigen woning de beste, slimste en veiligste investering is.

Hoewel woningbezit algemeen verspreid is, zijn de verschillen tussen vermogensgroepen groot. Bij de 20% minst vermogende huishoudens is slechts één op vier eigenaar van de gezinswoning. De meerderheid huurt (64%) of maakt er gratis gebruik van (12%). In het tweede vermogenskwintiel stijgt het aandeel eigenaars al meteen tot ongeveer 65%. Vanaf het derde kwintiel huurt

nog slechts een kleine minderheid en stijgt het aantal eigenaars tot 90% en meer.

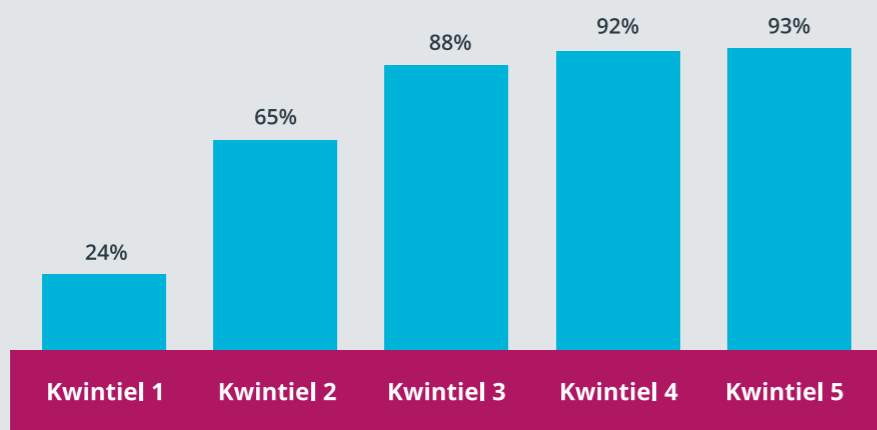
Het beeld is duidelijk: hoe hoger het vermogen, hoe groter de kans op woningbezit.

De gezinswoning blijft voor veel huishoudens de eerste en belangrijkste stap in de opbouw van vermogen. Tegelijk vormt ze ook een duidelijke scheidingslijn tussen lagere en hogere vermogensgroepen.

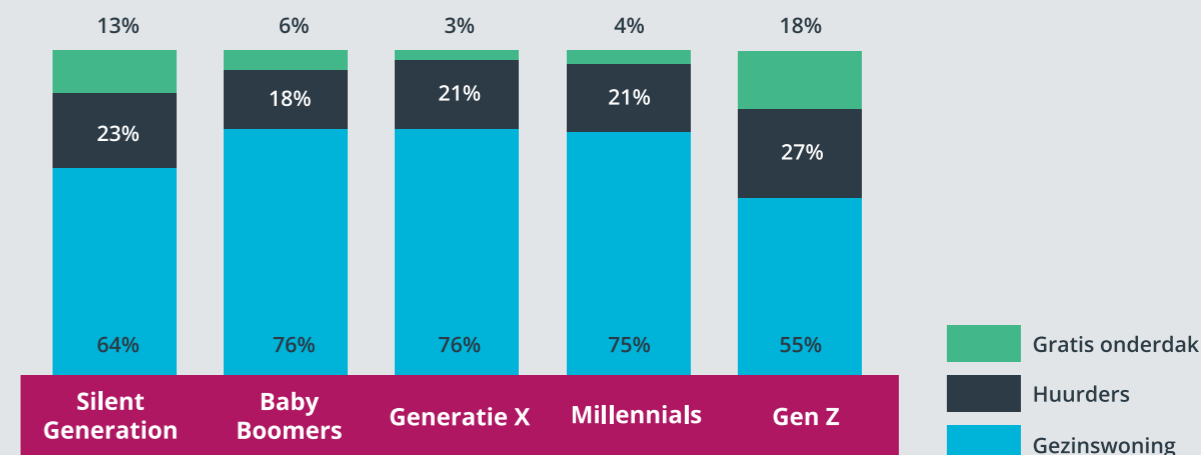
## Woningbezit neemt toe met leeftijd

Het woningbezit verschilt ook tussen generaties. Het groeit mee met de leeftijd en de vermogensopbouw. Bij de babyboomers, Generatie X en de millennials is ruim drie vierde eigenaar van de eerste gezinswoning. Bij Gen Z is dat iets meer dan de helft (55%).

Dat is logisch. Gen Z'ers zijn hun vermogen nog volop bijeen aan het werken en sparen. Ze hebben vaak nog niet de financiële middelen om een woning te kopen. Ze huren of wonen nog thuis, zodat ze ondertussen wat geld opzij kunnen zetten voor een eigen huis.



Primaire gezinswoning opgesplitst naar type bezit en nettovermogen (2025)



Primaire gezinswoning opgesplitst naar type bezit en generaties (2025)

# HYPOTHECAIRE SCHULDEN volgen de levensfase

## Jongeren lenen het meest

Hypothecaire schulden zijn nauw verbonden met de levensfase van huishoudens. Bij de groep 35 jaar tot 54 jaar heeft 71% een hypotheek lopen. Bij de 18-34-jarigen ligt dat cijfer iets lager, maar de jongste leeftijdscategorie binnen die groep vertekent het beeld. Die studeert vaak nog en denkt nog niet aan een eigen woning. Een ander deel van de 18-34-jarigen heeft nog niet de middelen om een huis te kopen of een lening bij de bank te krijgen.

De jongste groep leent wel het meest. Bij de groep van 18 tot 34 jaar bedraagt de mediaan van de hypothecaire schuld 200.000 euro. Als huishoudens ouder worden, daalt het openstaande bedrag. Leningen worden geleidelijk afgebouwd. De doorsnee 65-74-jarigen hebben nog maar 15.000 euro af te betalen.

## Minder schulden bij hogere vermogens

Ook tussen vermogensgroepen zien we duidelijke verschillen. Huishoudens met een hoger vermogen hebben vaker een hypothecaire lening, maar het openstaande bedrag ligt doorgaans lager. In het laagste vermogenskwintiel is de mediaan ruimweg 208.239 euro, in het hoogste vermogenskwintiel 75.000 euro.

Hoe hoger het nettovermogen, hoe lager de uitstaande schuld. Dat lijkt misschien verrassend, omdat de meest vermogenden de grootste capaciteit hebben om geld te lenen, en banken dus meer coulant voor hen zullen zijn. Maar vaak hebben ze hun hypotheek al sneller kunnen aflossen of beschikken ze simpelweg over meer eigen geld, zodat ze minder moeten lenen.

Hypothecaire schuld: participatiegraad en conditionele mediaan

Groep	Participatiegraad (%)			Conditionele mediaan (€)		
	2023	2024	2025	2023	2024	2025
Alle huishoudens	73,1	72,5	68,7	102.500	106.000	128.687
<b>Per leeftijdsgroep</b>						
18-34	63,8	58,0	68,5	175.000	160.000	200.000
35-44	79,0	72,4	71,1	135.000	120.000	170.000
45-54	74,7	72,3	71,5	79.200	100.000	100.000
55-64	72,2	71,0	70,6	30.000	65.000	62.500
65-74	70,1	69,7	54,9	20.000	40.000	15.000
75+	56,4	60,8	53,0	23.000	46.177	17.432
<b>Per nettovermogenskwintiel</b>						
Kwintiel 1	38,8	26,0	30,1	152.500	176.000	208.239
Kwintiel 2	62,4	63,3	63,4	110.000	93.567	178.000
Kwintiel 3	83,2	80,1	80,5	92.000	100.000	116.450
Kwintiel 4	84,7	83,5	81,4	75.800	103.000	100.600
Kwintiel 5	83,3	82,8	80,2	103.400	100.000	75.000

# SCHENKINGEN en ERFENISSEN worden anders besteed

Erfenissen en schenkingen volgen niet altijd dezelfde logica. Erfenissen worden vaker gespreid over verschillende doelen. Ze volgen een breder bestedingspatroon. De aankoop van een gezinswoning is één bestemming van erfenissen, maar ze worden ook gespaard of geïnvesteerd in financiële activa. Bij schenkingen weegt de aankoop van een woning het zwaarst door. Zeker bij de jongere generaties.

Bij erfenissen is die link met leeftijd veel minder uitgesproken. Of ze worden ingezet voor de aankoop van een woning, verschilt weinig van generatie tot generatie. Dat toont vooral aan dat schenkingen aan populariteit winnen als ruggensteun voor aankoop van een gezinswoning door jongere huishoudens.

## Wie schenkt?

Schenkingen en erfenissen slaan vaker een generatie over. Maar de meeste schenkingen die worden gebruikt voor de aankoop van een woning komen toch nog altijd van de ouders (65%), gevolgd door grootouders (21%).



# VERMOGEN per GENERATIE

Hoe verschilt het vermogen tussen jong en oud?  
En hoe verandert de samenstelling doorheen het leven van de Belgische huishoudens?

In dit hoofdstuk duiken we in de cijfers per generatie. Van de eerste stappen op de woningmarkt tot de opbouw, spreiding en geleidelijke afbouw van vermogen: elke levensfase vertelt een ander financieel verhaal.

We maken daarbij een onderscheid tussen vijf generaties:

- The Silent Generation: 1928-1945
- Babyboomers: 1946-1964
- Generatie X: 1965-1980
- Millennials (Gen Y): 1981-1996
- Generatie Z (Gen Z): 1997-2012

Samen schetsen ze een duidelijk beeld van hoe vermogen zich opbouwt, verschuift en wordt doorgegeven doorheen de tijd.

€ 231.145  
mediaanvermogen

43,4%  
gezinswoning  
totale vermogen

## GEN Z: eerste stappen, met hulp van buitenaf

De jongste generatie staat nog maar aan het begin van haar vermogensopbouw. Het mediaanvermogen bedraagt 231.145 euro, duidelijk lager dan bij oudere generaties.

Opvallend is het grote belang van schenkingen in dat vermogen. Voor Gen Z maken die 20,5% van het totale vermogen uit. Dat bevestigt hoe belangrijk familiale steun blijft in de opstartfase, zeker in tijden van hoge woningprijzen en conservatieve banken.

Erfenissen spelen voorlopig een beperkte rol (2,1%). De ouders en zelfs grootouders van twintigers leven vaak nog, waardoor erfenissen pas bij latere generaties het vermogen aandikken.

De gezinswoning is bij Gen Z goed voor 43,4% van het totale vermogen. Opvallend gezien de jonge leeftijd van deze generatie. Nog opvallender in de samenstelling van het vermogen: ander vastgoed neemt met 29,2% ook een relatief groot aandeel in. Binnen die categorie gaat het vaak om huizen en appartementen die niét als hoofdverblijf dienen. Daarnaast blijft een aanzienlijk deel van het vermogen in kas- en kasequivalenten zitten (12,5%).

**Gen Z staat aan het begin van de vermogensopbouw met een focus op vastgoed al dan niet gesteund door externen.**

## MILLENNIALS: investeren in de eerste woning

Bij millennials zien we een gelijkaardig patroon, maar met een duidelijke focus op de eigen woning. Hun mediaanvermogen bedraagt 204.340 euro. Dat is dus minder dan dat van Gen Z. Een mogelijke verklaring is dat millennials hogere uitgaven hebben (bv. hogere interestlasten op lening of kinderen ten laste) en hun piek qua inkomen nog niet hebben bereikt.

De gezinswoning is goed voor 58,3% van het totale vermogen. Bij geen enkele andere generatie is het aandeel van de eerste woning zo groot. Ook bij de millennials spelen schenkingen nog een grote rol (20,3%) als aandeel van hun totaal vermogen.

De millennials zijn de generatie waar financiële activa het kleinste aandeel hebben in het totale vermogen: 8,7% voor kas- en kasequivalenten, 3,8% voor effectenportefeuilles en 4,4% in pensioenproducten. Het vermogen zit dus vooral in vastgoed en er blijft tijdelijk minder over om in financiële activa te investeren. Vergeleken met 2024 is er wel een opvallende verschuiving van pensioen- en verzekeringsproducten naar beleggingsfondsen.

**Millennials kennen een stagnatie qua vermogen door een vermoedelijk hogere kostenlast in vergelijking met Gen Z.**

€ 204.340  
mediaanvermogen

58,3%  
gezinswoning  
totale vermogen

46,6%  
gezinswoning  
totale vermogen

€ 320.500  
mediaanvermogen

## GENERATIE X: vermogen op kruissnelheid

Bij Generatie X bereikt de vermogensopbouw een volgende fase. Het mediaanvermogen maakt een flinke sprong en stijgt tot 320.500 euro, ruim 100.000 meer dan de doorsnee millennial.

De gezinswoning weegt bij Generatie X minder zwaar door (46,6%). Er komt ruimte vrij om te investeren in ander vastgoed (17,2%) en de effectenportefeuille (10,5%). Generatie X beschikt over meer vermogen en een nog ruime tijdshorizon, en kan zich daardoor meer financiële risico's permitteren dan jongere generaties. Het aandeel van de inkomsten uit privébedrijven stijgt naar 5,8%, wat wijst op een hogere mate van ondernemerschap en de groei van die eigen onderneming. De afhankelijkheid van schenkingen neemt af; erfenissen worden iets belangrijker met het ouder worden.

Generatie X focust al sterker op de lange termijn. Een illustratie is het belang van pensioen- en verzekeringsproducten in de financiële portefeuille: lager dan in 2024, maar nog altijd goed voor 6,1% van het vermogen.

**Het vermogen van Generatie X groeit niet alleen sterk, het is ook minder geconcentreerd dan bij jongere generaties.**

## BABYBOOMERS: piek van het vermogen

Het vermogen bereikt een hoogtepunt bij de babyboomers, met een mediaanbedrag van 359.887 euro. Deze generatie heeft de hypotheek vaak grotendeels afgelost, waardoor er elke maand meer geld overblijft om te investeren.

De verdeling van het vermogen van de babyboomers is evenwichtiger. De gezinswoning maakt 51,8% uit, aangevuld met ander vastgoed (15,1%) en financiële activa (26,4%).

Vergeleken met Generatie X neemt het belang van de spaarrekening opnieuw toe. Dit is voornamelijk toe te schrijven aan leeftijd; naarmate mensen ouder worden neemt de risicobereidheid doorgaans af.

**De babyboomers zijn de meest vermogende generatie en spreiden dat vermogen evenwichtiger dan jongere generaties.**

€ 359.887  
mediaanvermogen

51,8%  
gezinswoning  
totale vermogen

## THE SILENT GENERATION: vermogen in afbouwfase

Bij de oudste generatie daalt het mediaanvermogen opnieuw tot 253.800 euro. Die evolutie sluit aan bij de levensfase. Op latere leeftijd wordt het vermogen nog maar beperkt verder opgebouwd en vaker aangesproken voor levensonderhoud of zorg.

Dat kan verklaren waarom The Silent Generation zo'n groot deel van hun vermogen op spaarrekeningen heeft staan (45% van de financiële activa): ze willen hun vermogen niet te lang vastzetten, maar willen er snel aan kunnen voor dringende noden. Toegankelijkheid is een belangrijke drijfveer. Ook de motivatie om iets na te laten voor de kinderen en kleinkinderen speelt in deze leeftijdscategorie een belangrijke rol bij de keuze voor veilige, betrouwbare financiële producten.

**Het vermogen van The Silent Generation neemt na de piek opnieuw af: er wordt in deze levensfase meer besteed dan opgebouwd.**

€ 253.800  
mediaanvermogen

# Wat doen **DE GROOTSTE VERMOGENS** anders?

Pakken de meest vermogende Belgen het anders aan dan de rest? Hebben ze gewoon van alle vermogenscomponenten méér dan de andere huishoudens? Of bouwen ze hun vermogen anders op en is het ook anders samengesteld?

Laten we inzoomen op de 5% rijkste Belgische huishoudens. Je behoort tot die kleine minderheid als je een vermogen van minstens 1.468.000 euro hebt.

Ander vastgoed zoals tweede verblijven en appartementen om te verhuren hebben een groter aandeel in het vermogen van de top 5%. Bij de financiële activa weegt de klassieke spaarrekening heel wat minder zwaar door dan bij andere huishoudens, terwijl de effectenportefeuille een veel grotere impact heeft. De meest vermogende huishoudens spreiden hun vermogen over meer rendementsgerichte activa met een hoger risicoprofiel.

## Kleinere rol voor gezinswoning

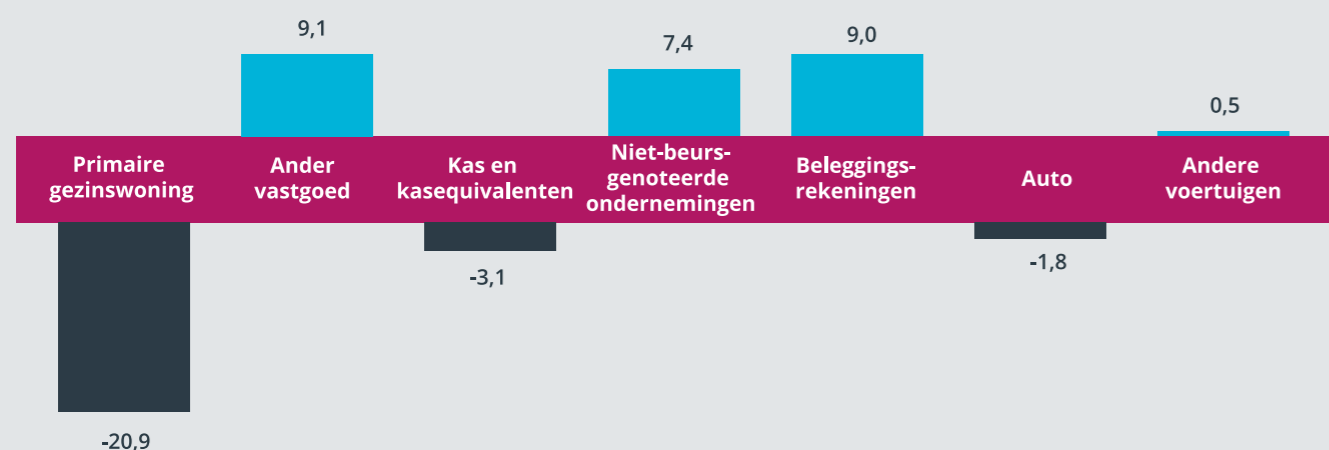
Het meest opvallende verschil met de overige 95% is dat de primaire gezinswoning een minder belangrijke rol speelt bij de meest vermogende gezinnen. Het aandeel van de eerste woning ligt zo'n 20% lager. Dat geeft aan dat hun vermogen veel minder geconcentreerd is in één pijler.

## Beleggingen met meer rendement

De top 5% is minder risico-avers. Al rijst hier een beetje de vraag van de kip of het ei. Hebben ze een groter vermogen omdat ze de risico's minder schuwen? Of kunnen ze zich permitteren om meer risico's te nemen omdat ze een groter vermogen hebben?

Financiële geletterdheid speelt ook een rol. De top 5% volgt het financieel nieuws intensiever dan het doorsnee huishouden.

Activa component als aandeel van de totale activa top 5% versus alle huishoudens



## Ondernemerschap maakt het verschil

Een heel belangrijke factor is ondernemerschap. Bij de rijkste huishoudens haalt 46% inkomsten uit een zelfstandige bedrijfsactiviteit, bij de 95% anderen is dat maar 16%. Een eigen onderneming is een cruciale factor om vermogen op te bouwen. Erfenissen en schenkingen spelen ook een rol, maar daar is het verschil tussen de top 5% en de rest minder groot: 36% vs. 25%.

Toch blijft arbeid ook voor de rijkste Belgische huishoudens de belangrijkste bron van vermogen.

Uitgaven posten (2025): Alle huishoudens vs Top 5% rijksten

Uitgavenpost	Alle huishoudens (%)	Top 5% rijksten (%)
Aankoop van vastgoed en hypothe-caire schuld	27,7%	23,9%
Onderhoud van de woning	34,5%	37,4%
Behoud van de levensstandaard	46,8%	50,9%
Aankoop van voertuigen en bijhorende leningen	15,9%	13,4%
Gezondheidszorg	23,6%	14,8%
Elektronica en huishoudtoestellen	13,0%	16,0%
Reiskosten	24,4%	40,1%
Aflossing van niet-hypothe-caire schulden	12,5%	1,9%
Onderhoud wagen	16,6%	8,9%
Onderwijs van kinderen	10,7%	17,6%
Overige uitgaven	6,7%	4,8%
Ondersteuning van familieleden	5,1%	7,3%
Kosten voor een rusthuis	2,1%	3,0%

## Reizen en studies

Het uitgavenpatroon van de rijkste gezinnen wijkt niet heel sterk af van het doorsnee huishouden. Ook hier zijn de aankoop van vastgoed, de hypothecaire schuld, het onderhouden en renoveren van de woning en het dagelijks levensonderhoud de voornaamste kostenposten. Reizen en de studies van de kinderen nemen een grotere hap uit het budget dan bij andere huishoudens.

Tot slot de vraag van één miljoen: maakt geld gelukkig? Daar zijn heel voorzichtige indicaties voor. De top 5% scoort iets beter op levenstevredenheid, gezondheidstevredenheid en – uiteraard – financiële tevredenheid. Maar als het een geruststelling kan zijn voor de 95%: groot is het verschil niet, het gaat om één schamel puntje.

Risico aversie (2025): Alle huishoudens vs Top 5% rijksten

Risicocategorie	Alle huishoudens (%)	Top 5% rijksten (%)
Hoge risico-aversie	38,5	15,0
Medium risico-aversie	53,8	64,1
Lage risico-aversie	7,7	20,9

Conditionele mediaan van tevredenheidsindicatoren (2025): Alle huishoudens vs Top 5% rijksten

Tevredenheid Indicator	Alle huishoudens (%)	Top 5% rijksten (%)
Tevredenheid over het leven	7	8
Tevredenheid over de gezondheid	7	8
Financiële tevredenheid	7	8
Rendement op investeringen (ROI)	5	7



## STEEKPROEF en ONDERZOEKSDSIGN

Deze enquête werd door de Universiteit Gent samen met Bpact, een onafhankelijk onderzoekspanel, afgenomen in de periode van 17 oktober 2025 en 28 november 2025.

De oorspronkelijke steekproef bestond uit 1.000 respondenten en werd representatief gemaakt door stratificatie op basis van taal, leeftijd, geslacht, regio en opleidingsniveau.

Door de ongelijke verdeling van het gezinsvermogen en door het feit dat bepaalde financiële activa voornamelijk in handen zijn van de rijkste gezinnen, werd er bij die rijkere gezinnen een oversampling toegepast. Die bestond telkens uit een extra steekproef van 250 respondenten voor vier specifieke groepen: zelfstandigen, individuen van 65 jaar en ouder, bewoners van welvarende gemeenten en individuen van 50 jaar en ouder met een masterdiploma. Dat resulteerde in een totale steekproef van 2.094 respondenten.

Omdat deze steekproef door de oversampling niet langer representatief was, werden gewichten toegekend aan de verschillende respondenten om het onevenwicht te corrigeren.

Na het verzamelen van de onderzoeksdata voerden doctoraatsstudenten Margaux Bearelle en Stijn De Cock van de Universiteit Gent, onder supervisie van Professor Koen Inghelbrecht, 'data editing'- procedures uit. Daarbij werden 163 onbetrouwbare respondenten verwijderd, wat neerkwam op een finale steekproef van 1.931 respondenten. Een respondent werd als onbetrouwbaar beschouwd wanneer die geen enkele waardegerelateerde vraag beantwoordde.

Daarnaast werden ook onrealistische waarden voor specifieke vermogensonderdelen geïdentificeerd en omgezet naar ontbrekende waarden. Dat gebeurde door grenswaarden voor elke variabele te bepalen op basis van bestaande empirische evidentie. Waarden die buiten

dat bereik vielen, werden als ongeldige antwoorden beschouwd en omgezet naar ontbrekende waarden.

Het ontbreken van antwoorden op bepaalde vragen is een veelvoorkomend aspect bij onderzoeksdata, zeker bij vermogensstudies. Respondenten zijn niet bereid om financiële details te verstrekken, of kennen die gegevens onvoldoende. Een gangbare aanpak is het imputeren van ontbrekende waarden. Daarbij worden die waarden geschat op basis van beschikbare informatie.

Voor dit onderzoek werd er gebruik gemaakt van de statistische techniek 'predictive mean matching' (PMM) binnen het kader van multiple imputations. PMM schat ontbrekende waarden door een voorspellend regressiemodel toe te passen op basis van waargenomen gegevens. Het gebruikte regressiemodel bevatte alle variabelen die op basis van empirische evidentie en economische theorie een voorspellende kracht hebben op de te imputeren variabele. Deze methode behoudt

de distributie-eigenschappen van de data door een vergelijkbare waarde uit de dataset te selecteren als uiteindelijke imputatie, in plaats van de geschatte waarde zelf. Dit proces werd vijf keer herhaald voor elk ontbrekend datapunt, bekend als multiple imputations, en vervolgens werd het gemiddelde van deze voorspellingen genomen om nauwkeurige imputaties te verkrijgen. Dit maakt het mogelijk om de onzekerheid die gepaard gaat met ontbrekende gegevens te kwantificeren.

Na het verkrijgen van de volledige dataset werd binnen elk gezin de referentiepersoon bepaald als diegene met het hoogste inkomen, in overeenstemming met internationale standaarden voor huishoudinkomenstatistiek. De demografische gegevens waar het onderzoek naar verwijst, zoals leeftijd, educatie en beroepscategorie, zijn gebaseerd op deze referentiepersoon.

# TOT SLOT

Dit rapport bevestigt dat de welvaart van Belgische huishoudens in 2025 opnieuw is toegenomen, zij het in een gematigder tempo dan het jaar voordien. De groei van het mediaanvermogen blijft positief in reële termen, maar de dynamiek is duidelijk afgekoeld. Vastgoed blijft daarbij de ruggengraat van het vermogen, terwijl ook financiële activa bijdragen aan de verdere opbouw van welvaart.

Tegelijk zien we dat huishoudens hun financiële keuzes blijven afstemmen op zekerheid, maar wel inspelen op veranderende marktomstandigheden. Het kapitaal dat na de staatsbon in 2024 naar termijnrekeningen vloeide, keerde in 2025 grotendeels terug naar de klassieke spaarrekening toen de rente op die producten afnam. Die beweging onderstreept het structureel voorzichtige profiel van de Belgische belegger, waarbij liquiditeit en zekerheid primeren, zelfs wanneer het rendement beperkt blijft. Tegelijk blijft het verschil in vermogensgroei duidelijk aanwezig: huishoudens die bereid zijn meer risico te nemen en te investeren in activa met een hoger verwacht rendement profiteren sterker van het rente-op-rente effect. Dit vertaalt zich ook in de praktijk: vermogende huishoudens hanteren vaker een actieve en strategische beleggingsaanpak, terwijl minder vermogende actieve beleggers vaker opportunistischer te werk gaan.

Een opvallende evolutie situeert zich op de woningmarkt. De toegang tot eigendom wordt steeds vaker ondersteund door intergenerationale transfers. Schenkingen spelen een steeds belangrijkere rol bij de financiering van een eerste woning, zeker voor jongere generaties. Tegelijk zien we dat deze overdrachten zelf veranderen: vermogen wordt vaker rechtstreeks naar kleinkinderen doorgesluisd. Die verschuiving wijst op een meer doelgerichte en strategische benadering van vermogensoverdracht, waarbij middelen terecht komen bij generaties die ze het meest nodig hebben.

Vooruitkijkend blijven er belangrijke vragen open. De huidige macro-economische onzekerheid (met geopolitieke spanningen, volatiele energieprijzen en veranderende renteomgevingen) zal ongetwijfeld een impact hebben op hoe huishoudens sparen, beleggen en hun vermogen structureren. In toekomstige edities willen we dan ook dieper ingaan op hoe deze onzekerheid het financiële gedrag en de vermogenspositie van Belgische gezinnen beïnvloedt.

Daarnaast zal de rol van intergenerationale overdrachten verder toenemen. De babyboomgeneratie, die vandaag het grootste deel van het vermogen bezit, staat aan de vooravond van een belangrijke vermogensoverdracht. Hoe en wanneer dit vermogen wordt doorgegeven (en in welke mate dit de vermogensongelijkheid beïnvloedt) blijft een cruciaal aandachtspunt voor toekomstig onderzoek. Tot slot zal ook het institutionele kader een belangrijke rol spelen. Hervormingen van het pensioensysteem en andere beleidsmaatregelen kunnen huishoudens ertoe aanzetten hun spaar- en beleggingsgedrag aan te passen. Inzicht in deze gedragsreacties zal essentieel zijn om een volledig beeld te krijgen van de financiële toekomst van Belgische huishoudens.

Met dit Wealth Report willen we opnieuw bijdragen aan een beter begrip van deze evoluties. Door de belangrijkste trends in kaart te brengen én vooruit te kijken naar de uitdagingen die voor ons liggen, hopen we een basis te bieden voor verdere analyse, debat en weloverwogen financiële keuzes.

**Koen Inghelbrecht**  
**Margaux Bearelle**  
**Stijn De Cock**

Onderzoek van de Universiteit Gent  
in opdracht van Keytrade Bank

Keytrade Bank  
Universiteit Gent  
Koen Inghelbrecht, Margaux Bearelle, Stijn De Cock  
Bpact

ontwikkeld met FINN

