

Advies in Cijfers

2024 – 2025

Meer waarde met Adfiz

Belangenbehartiging

Kennis

Kwaliteit

Uit onderzoek blijkt inderdaad dat consumenten lang niet altijd naar een financieel adviseur gaan, terwijl dat vaak wel in hun belang zou zijn.

– Steven van Weyenberg, minister van Financiën, mei 2024

Welke vragen beantwoordt deze uitgave

Onafhankelijk financieel adviseurs zorgen voor gemoedsrust, zekerheid en veiligheid van hun klanten. Zij doen dat door burgers en bedrijven te helpen keuzes bewuster te maken, beter uit te voeren en langer vol te houden. Zo kunnen klanten zich richten op het realiseren van hun wensen, doelen en ambities. 3 op de 4 consumenten en 9 op de 10 bedrijven hebben een relatie met een onafhankelijk financieel advieskantoor.

Adfiz is de branchevereniging van onafhankelijk financieel adviseurs. De leden van Adfiz hebben een gezamenlijk marktaandeel van 85% in de zakelijke markt en 55% in de particuliere markt. Samen dragen we bij aan de financiële fitheid van Nederland door het begrip van de waarde en de toegankelijkheid van goed financieel advies te verbeteren.

Sinds 2019 geven we met de uitgave van Advies in Cijfers jaarlijks inzicht in de omvang, het belang en de impact van onafhankelijk advies in Nederland. Het brengt bewegingen in beeld op het gebied van klantbehoeftes, klantpercepties, ondernemerschap, strategische focus en samenwerkingen in de keten.



INHOUD

06 Financieel Adviesmarkt

20 Waarde van Advies

50 Toegang tot Advies

68 Ruimte om te Ondernemen

84 Samenwerken in de Keten

De maatschappelijke impact van de beroepsgroep

124,8
miljard €
omzet



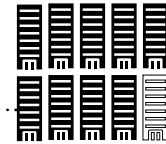
74%
van totaal

Ruim 124,8 miljard euro omzet in verzekeringen en hypotheeklen (exclusief ziektekosten) via onafhankelijk adviseurs. Dat is 74% van het totaal.

3 op de 4
consumenten



9 op de 10
bedrijven



De meeste consumenten en bedrijven zijn klant van een onafhankelijk financieel adviesbedrijf.

29.084
voltijdsbanen



90%
gediplomeerd om te adviseren

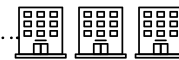


De sector biedt werk aan meer dan 30.000 mensen. Zo'n 90% beschikt over één of meer adviesdiploma's.

5.812
zelfstandige advieskantoren



7.181
vestigingen



Fysiek aanwezig in wijken en dorpen met 7.181 vestigingen van 5.812 advieskantoren.

ADVIES IN CIJFERS

Profiel van de markt voor Financieel Advies

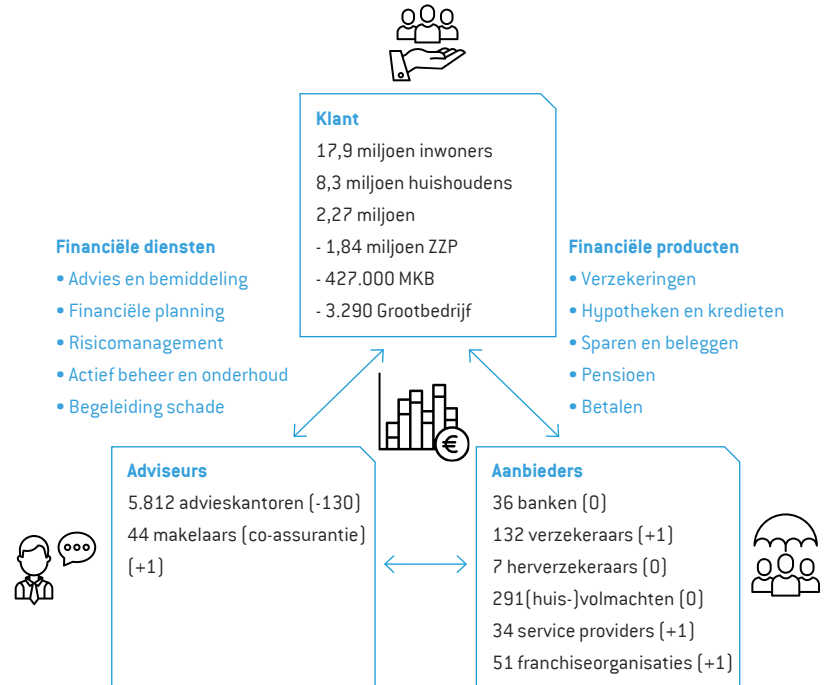
Advies verbetert het financieel gedrag van mensen. Daarmee levert het een belangrijke bijdrage aan de financiële gezondheid en weerbaarheid van Nederlandse burgers en bedrijven. Samen bedienen 5.812 adviesbedrijven zo'n 2 miljoen bedrijven en 6 miljoen huishoudens. Dat is ruim 90% van alle bedrijven en bijna 75% van alle huishoudens. De meer dan 250 startende ondernemingen per jaar hebben steeds vaker een specialistisch profiel. De sector biedt werk aan meer dan 30.000 mensen.



Adviseurs en aanbieders werken samen om miljoenen klanten te bedienen

Advies helpt consumenten, ondernemers en bedrijven bij het omgaan met risico's, het plannen van financiën, het opbouwen van vermogen en het financieren van bezit. Iedere levensfase kent daarbij zijn eigen uitdagingen.

Financieel adviseurs zetten mensen in beweging, halen de financiële behoeften van klanten boven water, creëren inzicht in de financiële situatie en risico's en adviseren over oplossingen om uit te kiezen. Die oplossingen kunnen financiële producten zijn, maar ook het advies om zelf maatregelen te nemen of om even te wachten. Als financiële producten nodig zijn kunnen adviseurs dit in goede samenwerking met aanbieders regelen.



Figuur 1.1: financiële dienstverleners

Marktaandeel financieel advieskanaal stijgt licht

Driekwart van de consumenten en negen van de tien bedrijven in Nederland zijn klant van een onafhankelijk financieel adviesbedrijf. Onafhankelijk financieel adviseurs waren verantwoordelijk voor bijna 20 miljard euro premie aan verzekeringen en pensioenen (64% van het totaal), en ruim 105 miljard aan nieuwe hypotheke (76% van het totaal). Het marktaandeel t.o.v. direct en bancair is over geheel licht gestegen.



Figuur 1.2: marktaandeel onafhankelijk advies

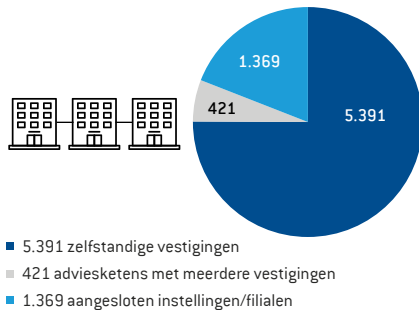
Product	Volume / jaar in miljard euro (direct, bancair en intermediair)		Waarvan via adviseur		Marktaandeel onafhankelijk advies	
	2021	2022	2021	2022	2021	2022
Schade Particulier	€ 7,55	€ 7,90	€ 3,31	€ 3,44	44%	43%
Schade Zakelijk (incl. Beurs)	€ 7,22	€ 7,62	€ 4,40	€ 4,64	61%	61%
Inkomensverzekeringen	€ 4,31	€ 4,44	€ 3,19	€ 3,40	74%	77%
Individueel leven	€ 3,69	€ 3,44	€ 1,74	€ 1,68	47%	49%
Pensioen / Collectief leven	€ 6,53	€ 7,35	€ 5,84	€ 6,58	90%	90%
Totaal verzekeringen	€ 29,30	€ 30,75	€ 18,48	€ 19,74	63%	64%
Hypotheke	€ 145,39	€ 137,32	€ 108,15	€ 105,04	74%	76%
Totaal markt	€ 174,69	€ 168,07	€ 126,63	€ 124,78	72%	74%

* Cijfers wijken af van eerdere uitgaven, omdat vanaf deze uitgave van Advies in Cijfers de cijfers afkomstig zijn uit de IG&H distributiemonitor. Voorheen werden hiervoor verschillende bronnen samengevoegd.

Onafhankelijk advies blijft in wijken en dorpen via 7.181 advieskantoren

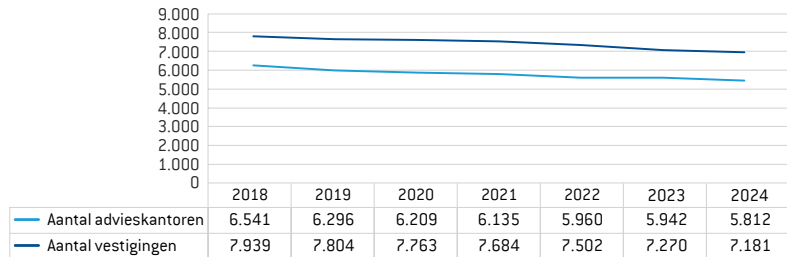
In 2024 zijn 5.812 zelfstandige financieel adviesbedrijven actief. Deze bedrijven hebben samen 7.181 vestigingen, tegenover nog slechts 438 bankkantoren (exclusief de 419 RegioBank-vestigingen die gerund worden door lokale onafhankelijk adviesbedrijven). Het fijnmazig netwerk van advieskantoren houdt persoonlijk advies voor burgers en bedrijven toegankelijk.

Figuur 1.3: samenstellingen vestigennetwerk

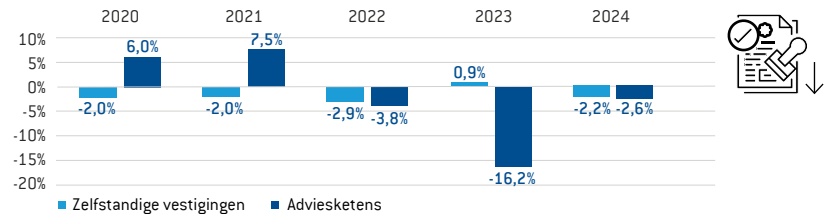


Bronnen: AFM, FD, RiFD

Figuur 1.4: ontwikkeling aantal zelfstandige financieel advieskantoren



Figuur 1.5: jaarlijkse verandering zelfstandige vestigingen en adviesketens



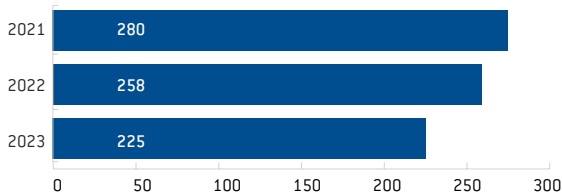
Overnames en starters in aantallen in balans

2023 was een bijzonder overnamejaar binnen de financiële adviessector. Het aantal overnames daalde naar 225, maar door meer grote overnames is het financieel belang van de overnames drie keer zo groot als het jaar ervoor. Het aantal overnames in het grote segment (omzet > € 5 miljoen) is verdubbeld van 6 naar 12% van het totaal, terwijl het aandeel van overnames in het kleinste segment (omzet < € 250.000) daalde van 35 naar 28% (BHB Dullemond). Er zijn in Nederland 25 investeerders actief, net zoveel als vorig jaar (RiFD).

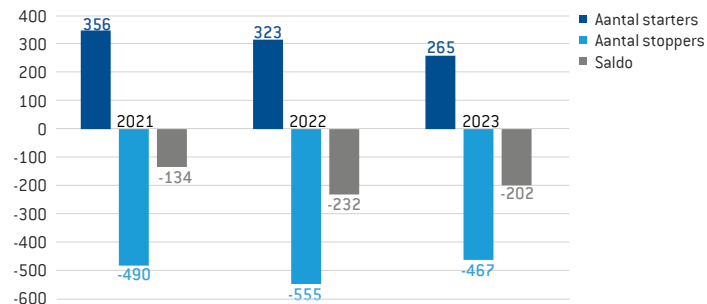
De belangrijkste drijfveren voor de consolidatie zijn de vraag naar verdere groei en synergievoordelen bij investeerders, en de schaarste op het gebied van personeel, de toenemende regeldruk, eisen van verzekeraars en ontwikkelingen op gebied van ICT bij de verkopende partijen (BHB Dullemond).

Jaarlijks verliest ongeveer nog één op de 25 bedrijven zijn zelfstandigheid. Tegelijk zijn er de afgelopen vijf jaar 1.500 starters op de markt gekomen. Met 265 nieuwkomers in 2023 is de trend over de laatste drie jaar licht dalend.

Figuur 1.6: aantal overnames

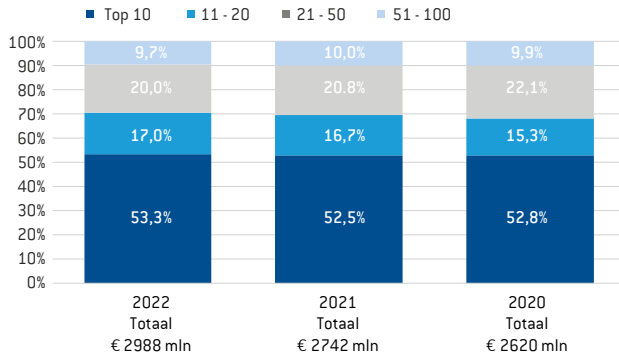


Figuur 1.7: starters dempen afname aantal advieskantoren



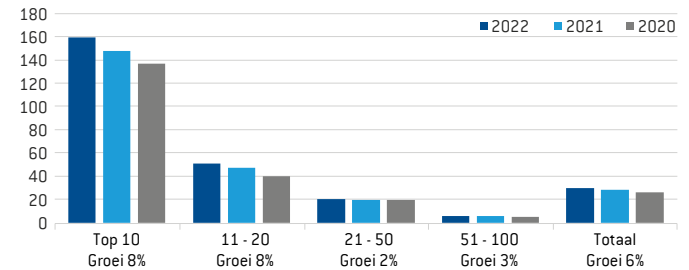
De omzet van de totale top 100 grootste intermediairbedrijven is gestegen met 6,1% tot bijna € 3,0 miljard en is goed voor 40% van de werkgelegenheid. De groei blijft vooral groot in de top 20. Zonder de redelijke stabiele top 2 groeit de top 10 met 12,8% en de top 11-20 met 7,7% [AM].

Figuur 1.8: verdeling omzet binnen top 100

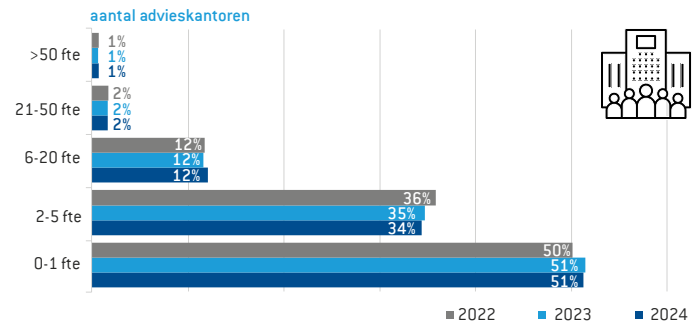


Tegelijk is nog altijd ruim de helft van alle adviesondernemingen financiële specialist zonder personeel. 85% van de advieskantoren heeft minder dan 6 fte in dienst (RiFD).

Figuur 1.9: gemiddelde omzet (mln €) per kantoor binnen top 100

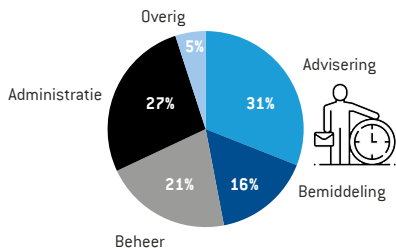


Figuur 1.10: meerderheid advieskantoren is zeer klein

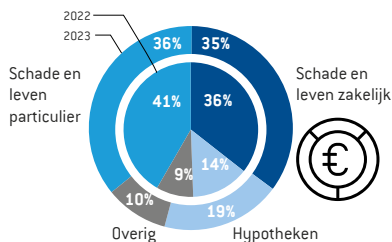


Slechts 1 op de 3 starters is generalist, maar brede dienstverlening blijft nog de norm

Figuur 1.11: tijdbesteding medewerkers

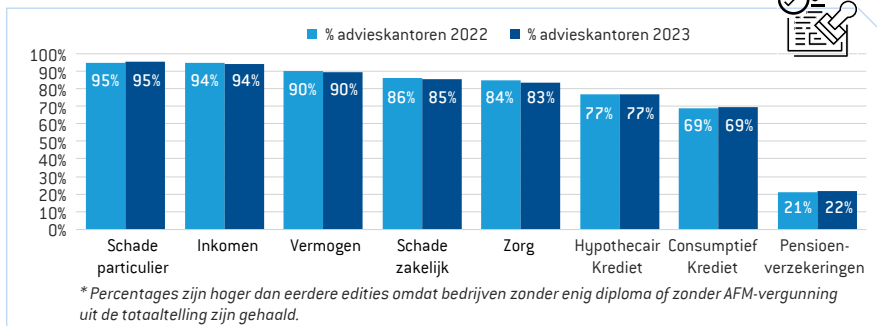


Figuur 1.12: omzetverdeling kantoor

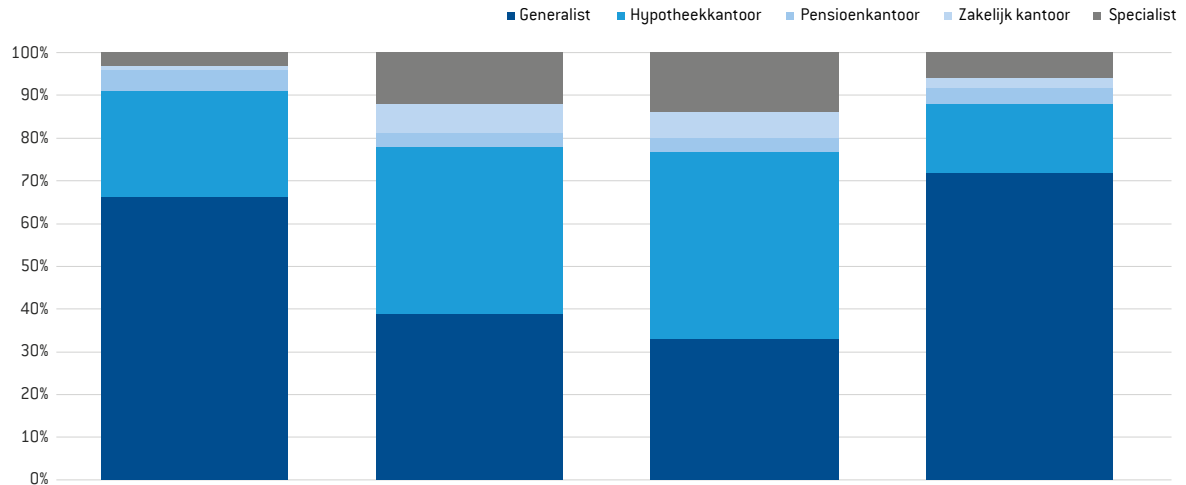


De meeste kantoren (72%) zijn generalistische kantoren die een breed pakket aan producten en diensten aanbieden. De markt voor werkgeverspensioenen blijft een specialisme in de markt. Steeds meer startende kantoren beginnen niet als allround kantoor, maar kiezen voor een specialisme. In vergelijking met 4 jaar geleden is dat bijna 2 keer zo vaak een hypotheekkantoor, 6 keer zo vaak een zakelijk kantoor en 5 keer zo vaak een ander specialisme. Ook in de breedte neemt de vergunningdichtheid* ieder jaar iets af. Deze zeer geleidelijke maar consistente trend naar minder allround dienstverlening ligt in lijn met toenemende compliancedruk en de kosten van het ‘in stand houden’ van Wft-diploma’s.

Figuur 1.13: type vergunningen



Figuur 1.14: businessmodel startende kantoren

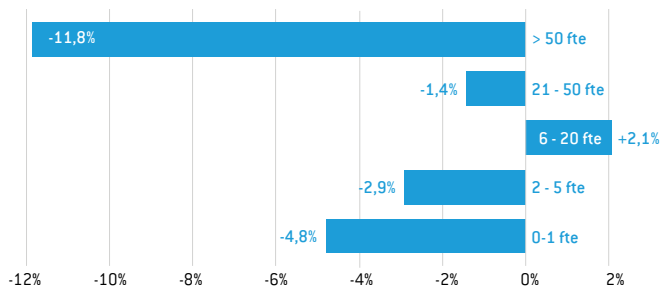


	Starters 2019	Starters 2022	Starters 2023	Markt 2023
Generalist	66%	39%	33%	72%
Hypotheekkantoor	25%	39%	44%	16%
Pensioenkantoor	5%	3%	3%	4%
Zakelijk kantoor	1%	7%	6%	2%
Specialist	3%	12%	14%	6%

Werkgelegenheid adviesmarkt ruim 29.000 voltijdbanen

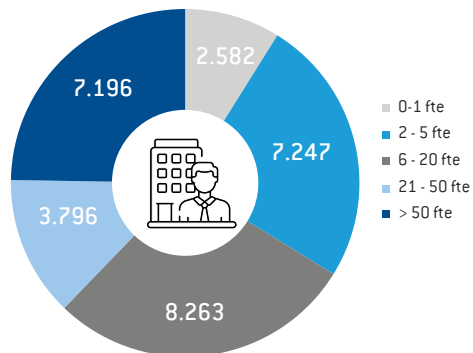
In een markt die gekenmerkt wordt door consolidatie en digitalisering daalt de totale fte-bezetting van de sector licht. Er zijn ruim 29.000 voltijdsbanen ingevuld, een daling van 4,0%. De daling is opnieuw het grootst bij de grote kantoren (>50 fte), waar in totaal bijna 1000 fte minder aan het werk is. De grote kantoren nemen, na jaren van vele overnames, kennelijk afscheid van personeel. Toch werkt intussen 28% van de mensen bij adviesbedrijven met een investeerder aan boord (dit was 25%) (RiFD).

Figuur 1.15: verandering werkgelegenheid 2023 - 2024



Bronnen: RiFD

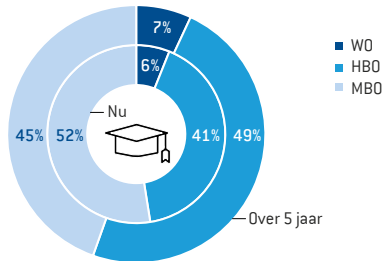
Figuur 1.16: verdeling werkgelegenheid adviessector 2023



De meeste werkgelegenheid zit nog steeds bij de kantoren tot 20 fte. 62 op de 100 adviseurs werken bij deze kantoren.

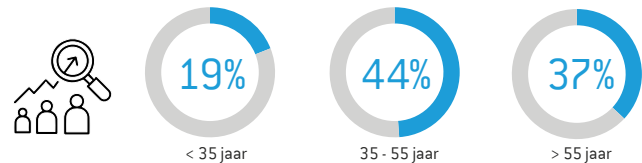
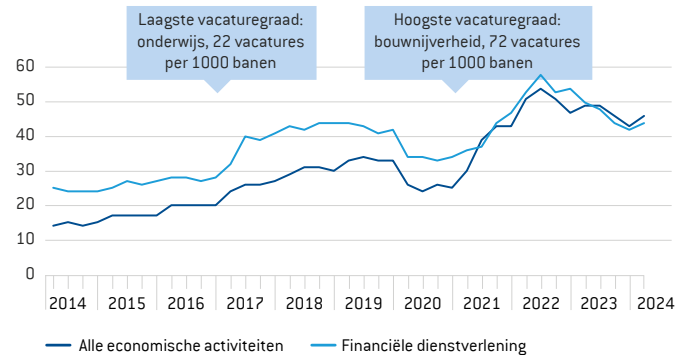
Meer vraag naar HBO'ers in krappe arbeidsmarkt

De krapte op de arbeidsmarkt blijft hoog, op iedere 1.000 banen stonden er in de financiële dienstverlening het afgelopen jaar ongeveer 45 vacatures open. De laatste jaren ligt de vacaturegraad in de sector rond het gemiddelde. De verwachting is dat bij advieskantoren de werkgelegenheid de komende vijf jaar verder verschuift naar meer HBO-banen, van 41 naar 49% van de medewerkers. Ondanks de verplichte Wft-diploma's werven 7 op de 10 werkgevers in de adviessector voor kandidaten ook buiten de reguliere vooropleidingen zoals hotelschool, marketing, economie en rechten.



Figuur 1.17: werkgelegenheid naar opleiding

Figuur 1.18: openstaande vacatures per 1.000 banen



Figuur 1.19: leeftijdsverdeling bij advieskantoren

Markt verdeeld: snellere groei of steviger krimp, hypotheekmarkt flink in de min

Over 2023 zijn de overall resultaten bij 4 op de 7 kantoren positief, en hoewel minder dan in 2022, was dit wel in lijn met de eigen verwachtingen. Tegelijk is 2023 een heel ander jaar gebleken dan voorgaande jaren, waarbij het verschil tussen kantoren die groeiden en kantoren die krompen toenam.

Figuur 1.20: aantal klanten particulier

	Gedaald	Gelijk	Gestegen
2021	Bij 13% met gemiddeld 6%	Bij 30%	Bij 58% met gemiddeld 20%
2022	Bij 10% met gemiddeld 3%	Bij 24%	Bij 66% met gemiddeld 12%
2023	Bij 8% met gemiddeld 10%	Bij 24%	Bij 68% met gemiddeld 11%

Figuur 1.21: aantal klanten zakelijk

	Gedaald	Gelijk	Gestegen
2021	Bij 3% met gemiddeld 4%	Bij 32%	Bij 65% met gemiddeld 8%
2022	Bij 7% met gemiddeld 2%	Bij 21%	Bij 71% met gemiddeld 8%
2023	Bij 2% met gemiddeld 10%	Bij 22%	Bij 76% met gemiddeld 9%

Figuur 1.22: totale omzet

	Gedaald	Gelijk	Gestegen
2021	Bij 7% met gemiddeld 7%	Bij 16%	Bij 76% met gemiddeld 9%
2022	Bij 13% met gemiddeld 6%	Bij 12%	Bij 75% met gemiddeld 11%
2023	Bij 32% met gemiddeld 10%	Bij 11%	Bij 57% met gemiddeld 17%

De resultaten voor schade en leven zijn bij zowel particulier als zakelijk boven verwachting goed. De getemperde overall ontwikkeling is dan ook volledig toe te schrijven aan een matige hypotheekmarkt. Deze was bij 3 op de 4 kantoren een flinke krimpmarkt. De sporadische groei in het hypotheeksegment zat voornamelijk bij kleinere kantoren (<6 fte).

Figuur 1.23: omzet schade en leven zakelijk



	Gedaald	Gelijk	Gestegen
2021	Bij 5% met gemiddeld 5%	Bij 29%	Bij 67% met gemiddeld 9%
2022	Bij 5% met gemiddeld 5%	Bij 19%	Bij 76% met gemiddeld 12%
2023	Bij 3% met gemiddeld 13%	Bij 12%	Bij 85% met gemiddeld 12%

Figuur 1.24: omzet schade en leven particulier



	Gedaald	Gelijk	Gestegen
2021	Bij 11% met gemiddeld 5%	Bij 34%	Bij 55% met gemiddeld 11%
2022	Bij 6% met gemiddeld 4%	Bij 27%	Bij 66% met gemiddeld 10%
2023	Bij 6% met gemiddeld 8%	Bij 13%	Bij 80% met gemiddeld 12%

Figuur 1.25: omzet hypotheek



	Gedaald	Gelijk	Gestegen
2021	Bij 19% met gemiddeld 17%	Bij 15%	Bij 67% met gemiddeld 19%
2022	Bij 21% met gemiddeld 18%	Bij 38%	Bij 41% met gemiddeld 16%
2023	Bij 75% met gemiddeld 26%	Bij 13%	Bij 12% met gemiddeld 30%

Figuur 1.26: omzet overig

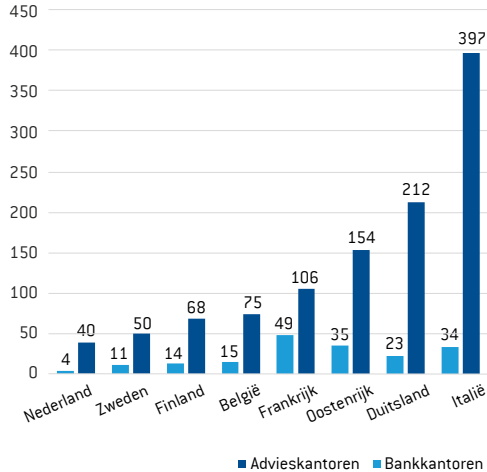


	Gedaald	Gelijk	Gestegen
2021	Bij 13% met gemiddeld 13%	Bij 36%	Bij 51% met gemiddeld 12%
2022	Bij 5% met gemiddeld 20%	Bij 40%	Bij 55% met gemiddeld 13%
2023	Bij 23% met gemiddeld 18%	Bij 36%	Bij 41% met gemiddeld 9%

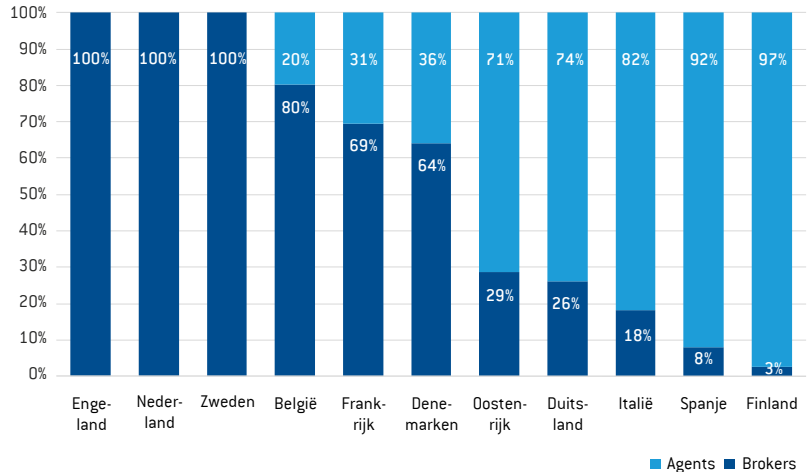
De adviesmarkt in Europa

Het karakter van de adviesmarkten in Europa loopt sterk uiteen. Nederland en Zweden hebben vooral onafhankelijk advieskantoren (brokers), iets wat in mindere mate ook geldt voor België, Frankrijk en Denemarken. Duitsland, Oostenrijk, Spanje, Italië en in het bijzonder Finland hebben overwegend gebonden adviseurs die voor één aanbieder werken (agents). Deze landen hebben vaak een hogere kantoordichtheid. In alle landen zijn advieskantoren veel fijnmaziger aanwezig in de lokale markten dan bankkantoren.

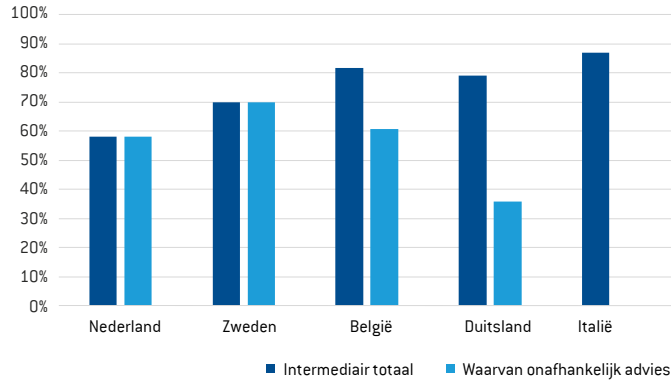
Figuur 1.27: aantal advies- en bankkantoren per 100.000 inwoners



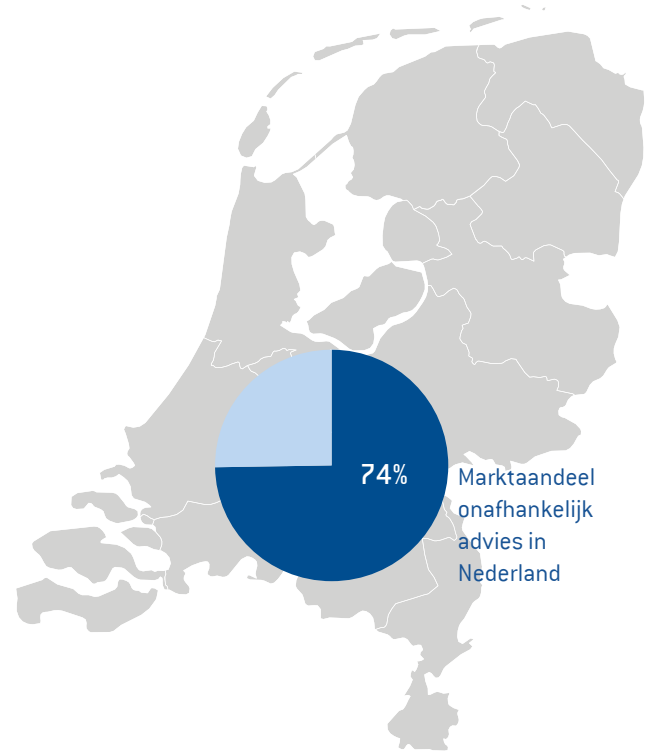
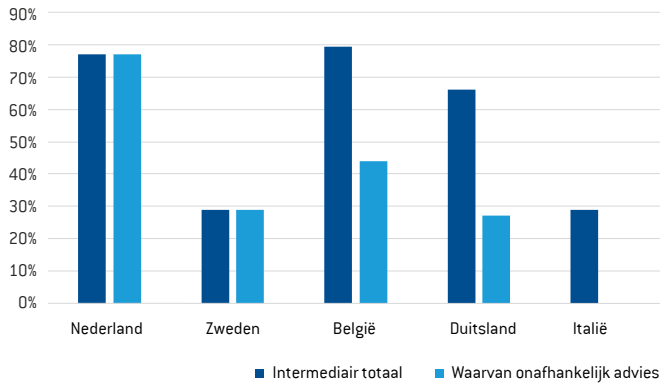
Figuur 1.28: verhouding brokers / agents



Figuur 1.29: marktaandeel schade



Figuur 1.30: marktaandeel leven



ADVIES IN CIJFERS

Waarde van advies

Financieel advies geeft mensen inzicht en grip op hun financiën. Het maakt mensen bewust van hun financiële vragen en mogelijkheden en zet mensen in beweging. Advies gaat om bewustwording en blijvend aandacht schenken aan het totaalplaatje. Dat draagt bij aan de financiële gezondheid van consumenten en bedrijven.

Financieel advies kan bovendien een bijdrage leveren aan belangrijke maatschappelijke uitdagingen op het gebied van verzekerbaarheid en preventie, financiële fitheid nu en later en duurzame ontwikkeling. Financieel advies heeft waarde voor individuele burgers en bedrijven en voor de maatschappij als geheel.



Meervoudige waarde van advies

Het Waarde van Advies model van de HAN University of Applied Sciences heeft in kaart gebracht hoe de waarde van advies niet alleen van materiële, financiële aard is, maar vooral ook van immateriële, sociale aard. Daarnaast illustreert het hoe financieel advies waarde heeft voor individuele consumenten en bedrijven en voor de maatschappij als collectief.

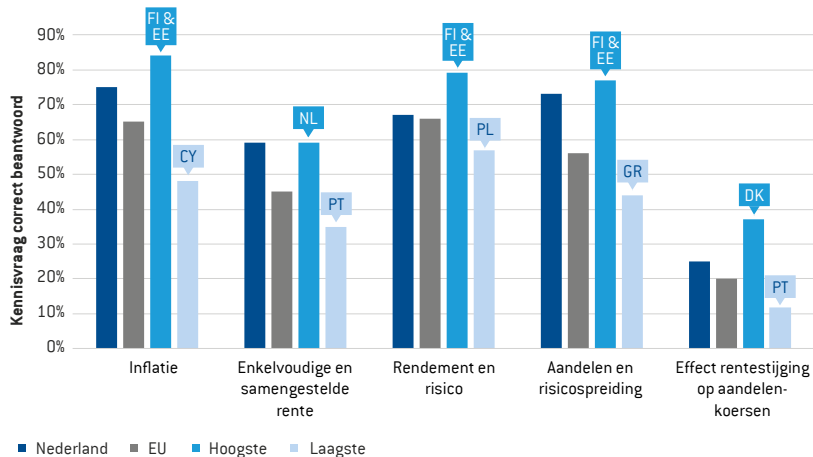


Figuur 2.1: waarde van advies model

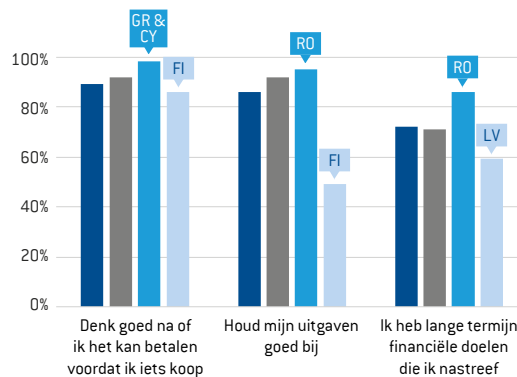
Nederland met 28% hooggeletterd koploper in Europa

Financiële besluitvorming is gebaat bij financiële geletterdheid. Nederland doet het in Europese context goed, vooral op kennisniveau. Qua financieel gedrag scoort Nederland gemiddeld. Toch is er met name op kennisniveau veel te winnen: bijna 6 op de 10 Nederlanders maakt 2 of meer fouten op de vijf kennisvragen over inflatie, rente en risico. De zelfoverschatting lijkt redelijk beperkt.

Figuur 2.2: score financiële kennisvragen Nederland vs. Europa



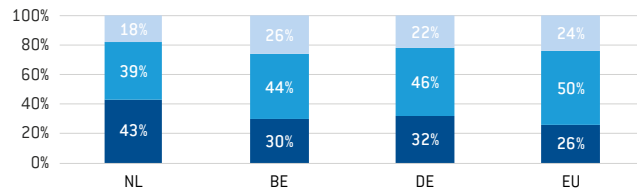
Figuur 2.3: score financieel gedrag vragen Nederland



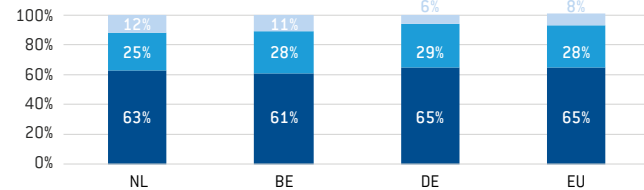
“Deze allereerste EU-enquête over financiële geletterdheid is een wake-upcall voor ons en de lidstaten: samen moeten we meer doen om het niveau van financiële geletterdheid in de EU te verbeteren. Mensen uitrusten met het vertrouwen en de vaardigheden om weloverwogen beslissingen te nemen over hun geld is in ieders belang. Het heeft een positieve invloed op het persoonlijke en financiële welzijn van mensen en hun veerkracht tegen inkomensschokken.”

Mairead McGuinness, Commissioner for Financial Stability, Financial Services and the Capital Markets Union

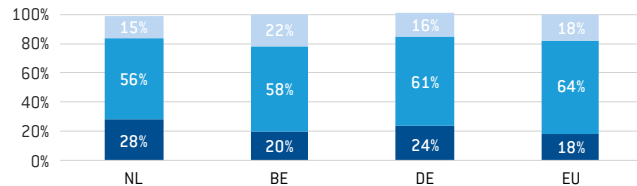
Figuur 2.4: financiële kennis score



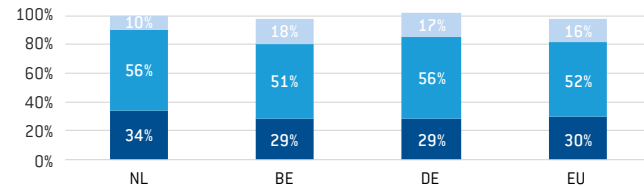
Figuur 2.5: financieel gedrag score



Figuur 2.6: financiële geletterdheid



Figuur 2.7: eigen oordeel over eigen geletterdheid



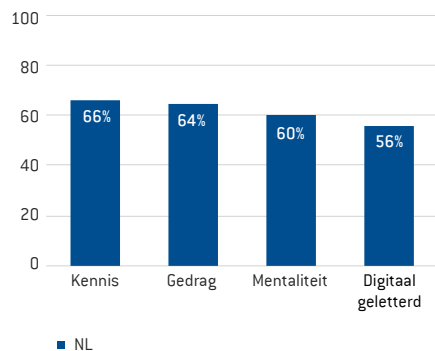
■ Hoog ■ Gemiddeld ■ Laag

Veel mensen missen kennis en vaardigheden die horen bij financiële producten en diensten

De OESO heeft standaard voor financiële geletterdheid gedefinieerd als samenstelling van financiële kennis, gedrag, houding en digitale vaardigheden. De Nederlander scoort gemiddeld een ruime 6 (totaal 64 van de mogelijke 100 punten). Voor financiële digitale vaardigheden is de score een 5,6.

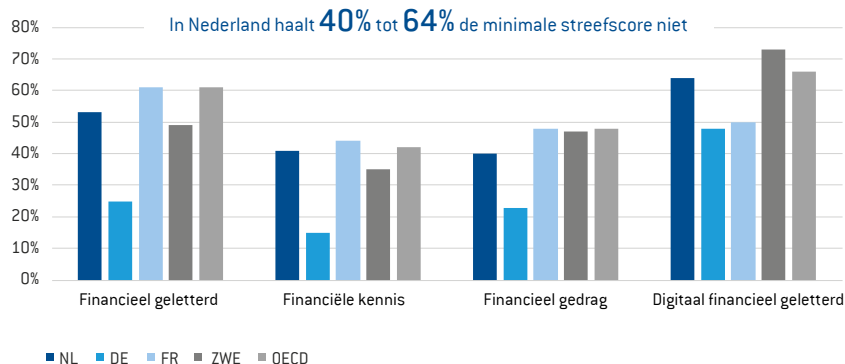
Afhankelijk van het criterium haalt in Nederland 40% tot 64% echter op dat aspect de minimale streefscore niet. Afgezet tegen financieel productbezit beschikt een grote groep Nederlanders niet over de gewenste kennis en vaardigheden die bij het productgebruik horen.

Figuur 2.8: gemiddelde score financiële en digitale geletterdheid

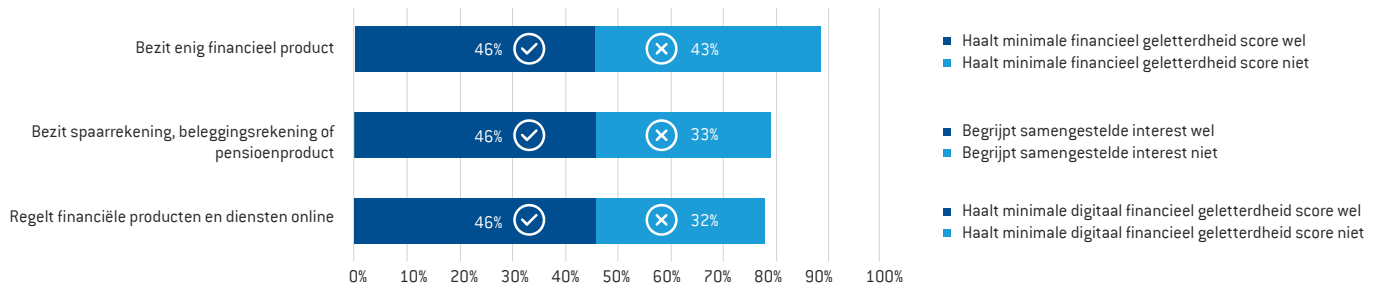


Bron: OECED/OESO

Figuur 2.9: groep die OESO-streefscore niet haalt



Figuur 2.10: financiële kennis en vaardigheden vs. bezit financiële producten

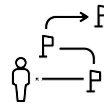


Voorbeelden van OESO-criteria



Kennis

- Begrijpt simpele en samengestelde rente
- Begrijpt risico diversificatie
- Begrijpt inflatie
- Begrijpt risico en rendement



Houding

- Laat lange termijn niet ten koste gaan van korte termijn



Gedrag

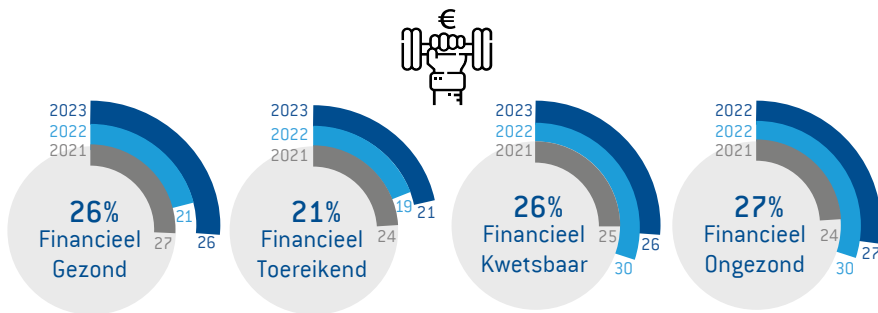
- Betaalt rekeningen op tijd
- Spaart actief
- Maakt financiële plannen
- Zoekt advies



Digitaal

- Begrijpt risico's (zoals online delen persoonlijke gegevens, publieke wifi)
- Verandert wachtwoorden regelmatig voor websites voor online shopping en persoonlijke financiën
- Weet dat crypto minder gereguleerd is

Financiële gezondheid in Nederland



Figuur 2.11: financiële gezondheid Nederlandse huishoudens

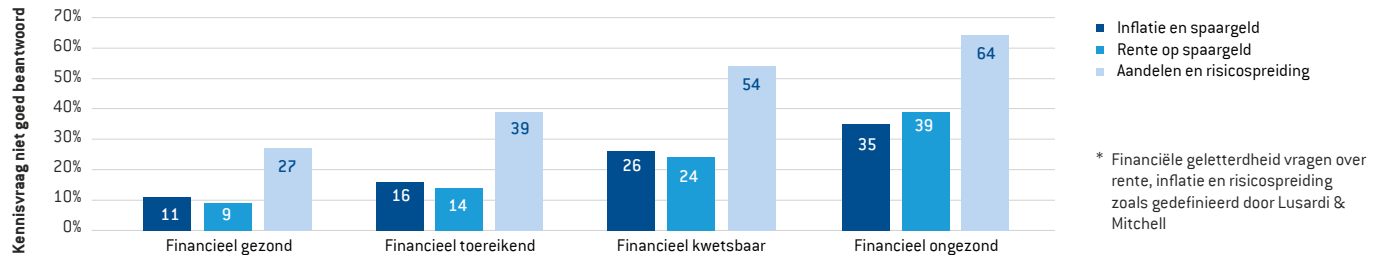
In 2023 heeft Deloitte voor het derde jaar op rij onderzoek gedaan naar de financiële gezondheid van Nederlandse huishoudens. In dit jaarlijks terugkerende onderzoek wordt vanuit een brede en positieve benadering gekeken naar de wisselwerking tussen Inkomen, Uitgaven, Sparen, Lenen en Planning. Hoewel gemiddeld gezien de financiële gezondheid van Nederland is verbeterd, moet het onderwerp hoog op de agenda blijven. [Deloitte] Hoewel huishoudens het liever zelf oplossen is ondersteuning nodig om financiële gezondheid te verbeteren.

Financieel Ongezonde huishoudens

- 19% lukt het niet om financiële zaken te regelen en vertrouwen minder op hun eigen vaardigheden om grip te krijgen op hun financiën
- 28% heeft weinig gevoel van controle over de financiële situatie
- 37% voelt zich machteloos bij gedachten over de financiën
- 48% had tijdens het opgroeien te maken met financiële problemen binnen het gezin
- 40% praat zelden tot nooit over de eigen financiële situatie met anderen
- 60% lost de financiële problemen het liefst zelf op

Lagere financiële geletterdheid draagt bij aan financiële ongezondheid

Financiële kennis en vaardigheden geven mensen meer mogelijkheden (handelingsperspectief) om de financiën van het huishouden op de korte en lange termijn in balans te brengen en te houden. Hoewel de Nederlander zijn eigen kennis van en inzicht in financiële zaken met een 7,5 inschat, is er een behoorlijke groep die kennisvragen* niet goed beantwoordt. (Deloitte)



Figuur 2.12: financiële geletterdheid en financiële gezondheid

Mannen geven zichzelf hoger rapportcijfer als het gaat om hun financiële kennis en inzicht



7,7 Mannen

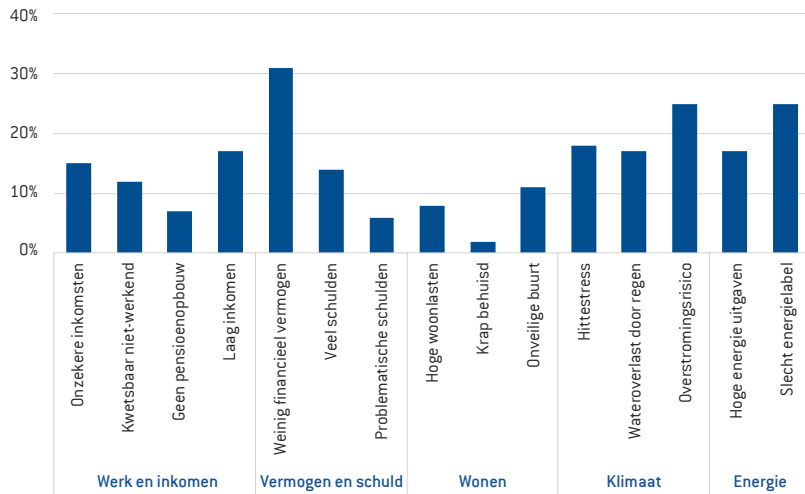


7,3 Vrouwen



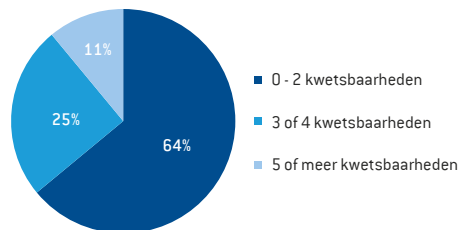
Breder zicht op kwetsbaarheden huishoudens

Figuur 2.13: omvang verschillende vormen van (potentiële) kwetsbaarheid



Als Nederlandse huishoudens kwetsbaar zijn, zijn zij dat vaak op meerdere punten tegelijk. Zo hebben huishoudens met hoge woonlasten ook vaker dan gemiddeld een slechte positie op de arbeidsmarkt en beperkte financiële buffers, zo blijkt uit een recente studie van DNB. Beperkte buffervermogens (minder dan 5.000 euro) vormen met 31% de meest voorkomende kwetsbaarheid.

Figuur 2.14: aantal kwetsbaarheden per huishouden

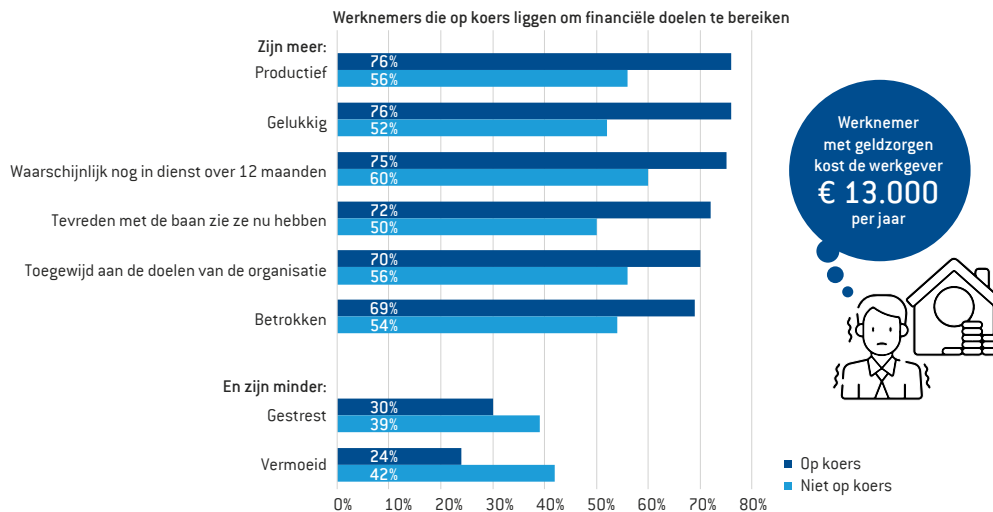


Om consumenten toch de weg
naar de adviseur te laten vinden,
is het belangrijk dat consumenten
de waarde van advies begrijpen.

– Sigrid Kaag, minister van Financiën, oktober 2023

Financieel fitte werknemers zijn beter voor een onderneming

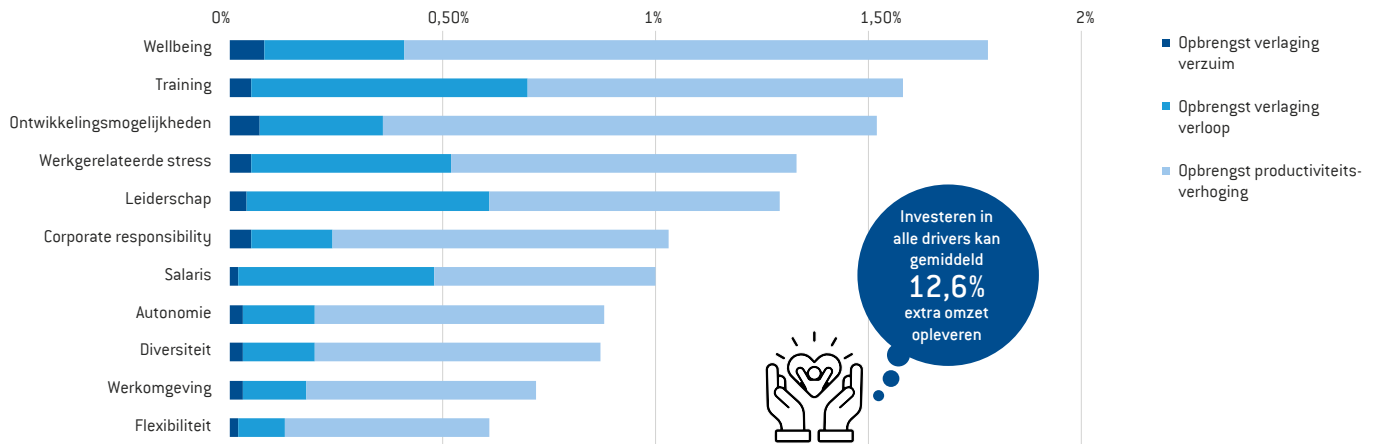
Werknemers nemen financiële zorgen mee naar de werkvloer. Nibud berekende eerder dat een werknemer met geldzorgen de werkgever € 13.000 per jaar kost. Met meer dan 50% financieel kwetsbare en ongezonde huishoudens is dit een fors risico voor de BV Nederland. Australisch onderzoek toont aan dat er ook (financieel) winst te behalen is voor werkgevers om niet alleen naar financiële zorgen te kijken, maar ook of werknemers op koers liggen om financiële doelen te bereiken (Metlife).



Figuur 2.15: positieve effecten van financieel fitte werknemers

Investeren in welzijn levert hoogste rendement

Van alle mogelijke investeringen in de werknemerservaringen zijn de positieve effecten op verzuim, verloop en productiviteit het grootst voor investeringen in het welzijn van werknemers. Welzijn is in dit onderzoek gedefinieerd als 'een gevoel van geluk dat mensen ervaren gebaseerd op een gevoel van veiligheid en tevredenheid' (Pwc).

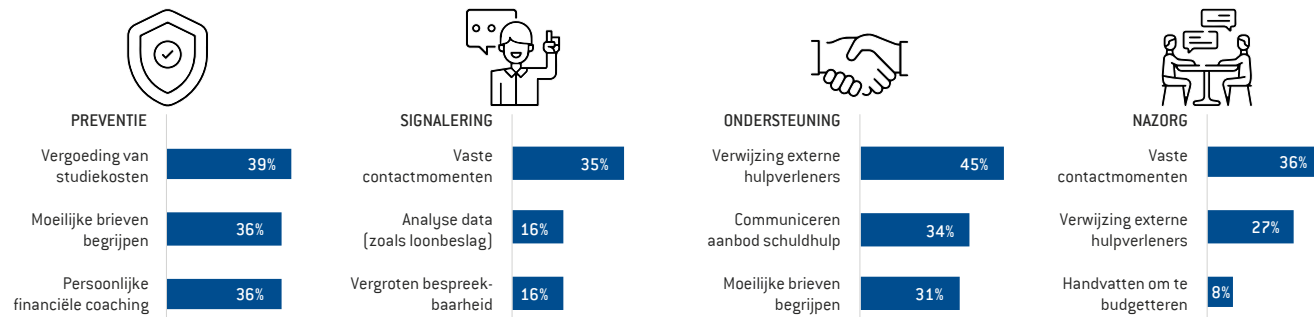


Figuur 2.16: opbrengst van investeringen in de werknemerservaring

Werkgever lijkt aan zet, pensioengesprek biedt kansen

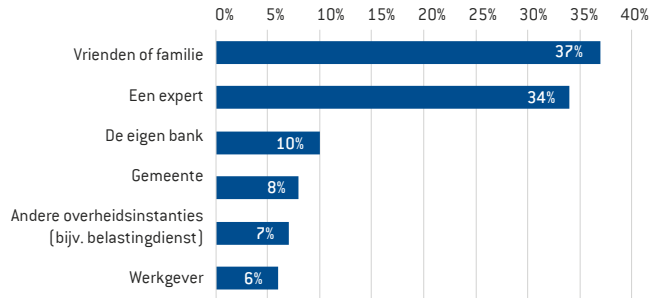
79% van de werkgevers wil hulp bieden aan werknemers met financiële problemen en zet al breed scala aan initiatieven in. Voor werknemers zijn zij echter niet het eerste loket waar ze aankloppen (Deloitte). Een meerderheid zoekt de eigen omgeving of een expert. Australisch onderzoek laat zien dat er grote verschillen kunnen zitten tussen generaties, waarbij jongeren eerder ook naar de werkgever kijken (Metlife). Pensioen lijkt voor alle leeftijden een goede aanleiding om het gesprek te openen, aangezien werknemers hierover graag een grotere rol van werkgever en adviseurs zouden zien. (asr).

79%
van de werkgevers
wil hulp bieden aan
werknemers

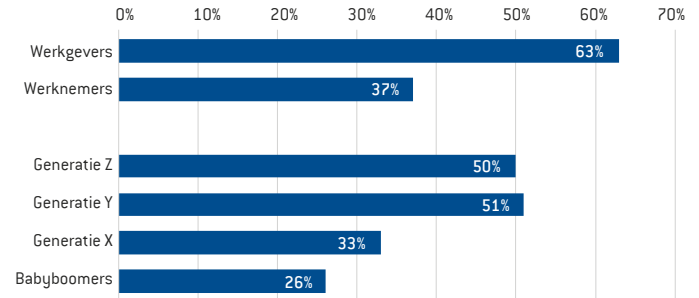


Figuur 2.17: breed scala aan initiatieven op gebied van preventie, signalering, ondersteuning en nazorg

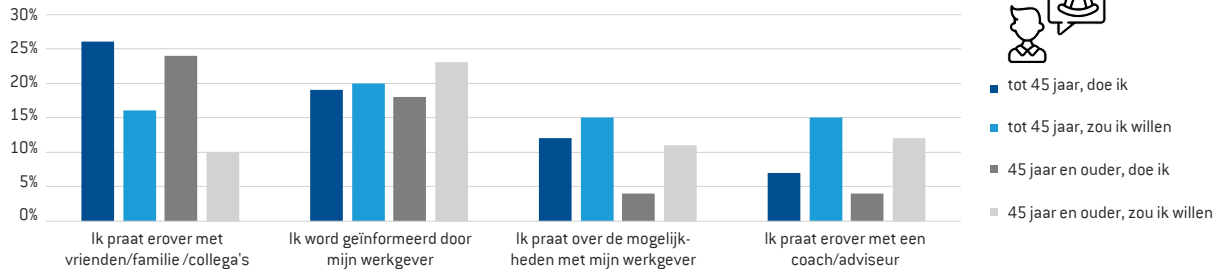
Figuur 2.18: als Nederlanders hulp krijgen bij financiële uitdagingen, door wie willen zij dan geholpen worden



Figuur 2.19: eens met stelling dat werkgevers een verantwoordelijkheid hebben voor het financieel welzijn van hun werknemers



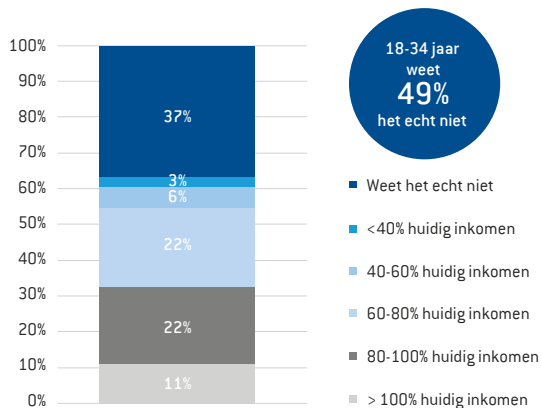
Figuur 2.20: met wie wil je over je pensioen praten?



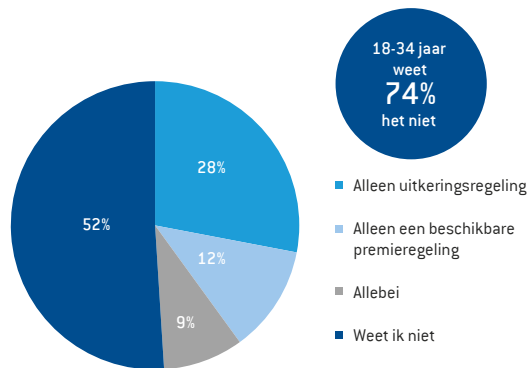
- tot 45 jaar, doe ik
- tot 45 jaar, zou ik willen
- 45 jaar en ouder, doe ik
- 45 jaar en ouder, zou ik willen

Veel zorgen en onzekerheden over hoogte toekomstig pensioen

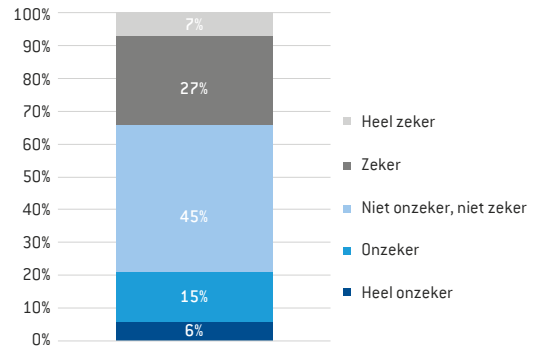
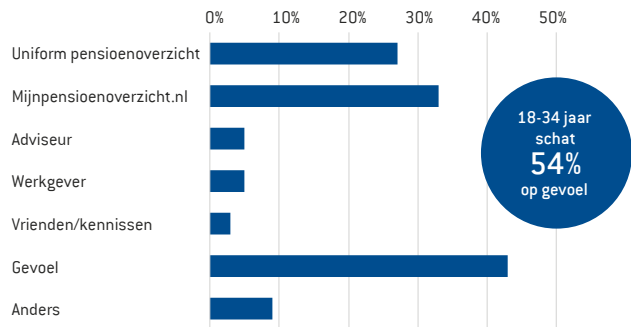
Van mensen met een modaal inkomen verwacht 60% na pensionering (heel) moeilijk rond te kunnen komen met 70% van hun inkomen. Voor lagere inkomens loopt dit op tot meer dan 85%. Niettemin hebben 4 op de 10 mensen geen idee hoe hoog het pensioen zal zijn. Van de groep die wel een idee heeft, baseert ongeveer de helft dat op gevoel. Slechts 1/3e geeft aan (heel) zeker te zijn over gemaakte inschatting. Onder jongeren is de pensioen kennis nog veel lager.



Figuur 2.21: inschatting van netto inkomen na pensionering



Figuur 2.22: wat voor type pensioen

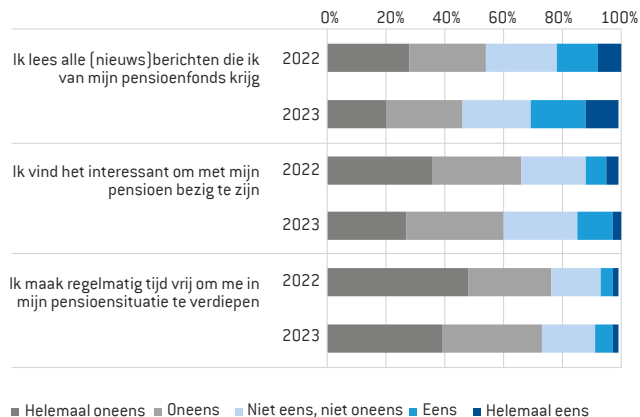


Figuur 2.23: hoe gekomen tot inschatting van pensioeninkomen

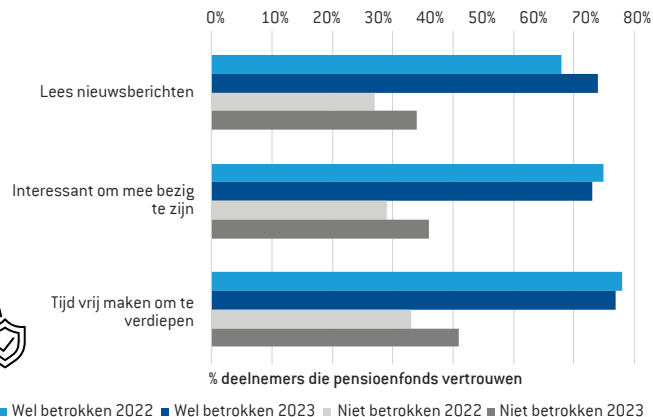
Figuur 2.24: hoe zeker over schatting

Stimuleren van betrokkenheid bij pensioen vergroot het vertrouwen

Met de hervorming van het pensioenstelsel is er in de media veel meer aandacht voor pensioenen. De betrokkenheid van niet-gepensioneerden is afgelopen jaar licht gestegen, maar blijft laag: 30% leest alle nieuwsberichten, 8% maakt regelmatig tijd vrij om zich in de pensioensituatie te verdiepen. Gepensioneerden zijn ongeveer twee keer zo vaak actief betrokken. Opvallend is dat het vertrouwen onder minder betrokken deelnemers meer is gegroeid. Het stimuleren van de betrokkenheid bij het pensioen kan het pensioenvertrouwen verder vergroten.



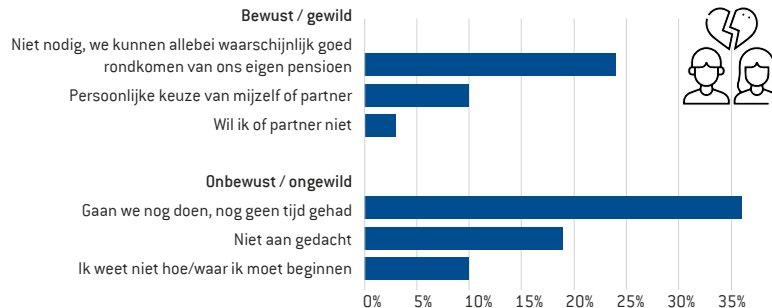
Figuur 2.25: betrokkenheid niet-gepensioneerde deelnemers



Figuur 2.26: vertrouwen in pensioenfonds

Pensioen onderbelicht bij belangrijke levensgebeurtenissen

Pensioen blijft ook bij belangrijke levensgebeurtenissen onderbelicht. Liefst 30% van de Nederlanders spreekt in zijn sociale omgeving nooit met iemand over zijn financiële situatie na pensionering. Het speelt ook nauwelijks een rol bij keuzes om minder gaan werken. Tussen partners is pensioen slechts in ongeveer de helft van de relaties een gespreksonderwerp, waardoor belangrijke regelzaken blijven liggen. Zo hebben partners zonder 'officieel' partnerschap vrijwel nooit iets geregeld bij een eventueel uit elkaar gaan. Bij meer dan 60% is dat niet een door partners bewust gewenste situatie.



Figuur 2.27: reden om niets te regelen, mocht men uit elkaar gaan

Minder werken en pensioenopbouw

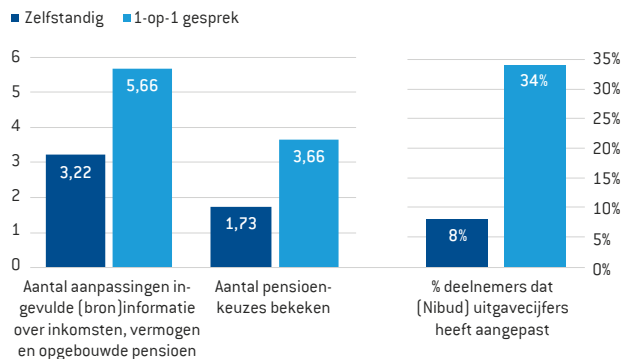
- 72% neemt pensioen niet mee in afweging om minder te gaan werken
- 63% heeft (grote of nauwkeurige) begroting gemaakt om te kijken wat minder werken betekent voor financiële situatie nu
- 31% heeft (grotweg of nauwkeurig) uitgezocht wat minder werken betekent voor de pensioenopbouw

Regelingen tussen partners

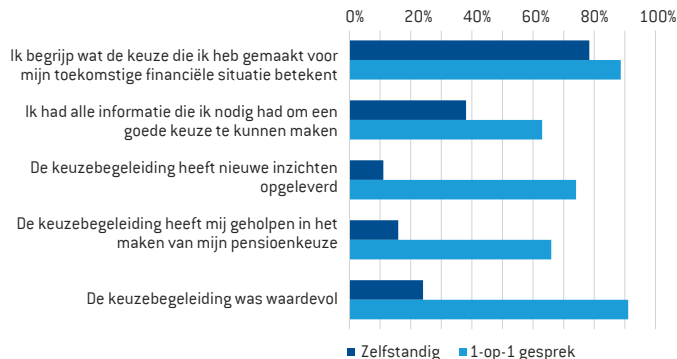
- 24% heeft partner niet aangemeld bij eigen pensioenfonds
- 28% is zelf niet aangemeld bij pensioenfonds van partner
- 93% van partners zonder 'officieel' partnerschap hebben niets geregeld rondom pensioen mocht men uit elkaar gaan

1-op-1 keuzebegeleiding heeft veel voordelen

Een recent veldexperiment naar de geschiktheid van keuzebegeleiding via een online tool geeft sterke indicaties dat de voordelen van keuzebegeleiding in een 1-op-1 gesprek aanzienlijk zijn. Het meest opvallende resultaat is dat de keuzebegeleiding iets doet met het gevoel van deskundigheid van de deelnemers. Deelnemers die meer keuzebegeleiding hebben ontvangen, schatten hun eigen deskundigheid (veel) lager in. Dit komt waarschijnlijk doordat zij beter beseffen wat ze niet weten. De deelnemers die zelf de tool hebben doorlopen, overschatten hun eigen deskundigheid waarschijnlijk. (Netspar)



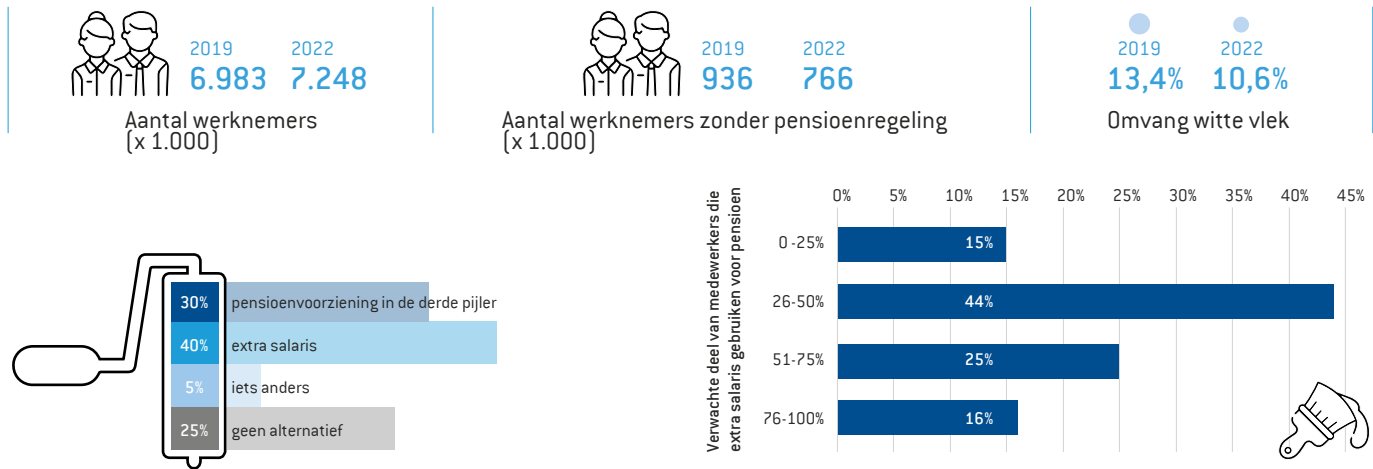
Figuur 2.28: gebruik tool keuzebegeleiding doe-het-zelf vs. 1-op-1 gesprek



Figuur 2.29: waarde tool keuzebegeleiding doe-het-zelf vs. 1-op-1 gesprek

Compensatie voor witte vlek pensioen is flexibeler maar ook onzekerder

In 2020 presenteerde de Stichting van de Arbeid het aanvalsplan witte vlek, gericht op vermindering van het aantal werknemers zonder pensioenregeling. De witte vlek is sindsdien 20% kleiner (Stvda). Veel werkgevers bieden een alternatief voor het ontbreken van een pensioenregeling. De keuzevrijheid die medewerkers daarbij krijgen resulteert naar verwachting vaker in geen of een lager pensioen.

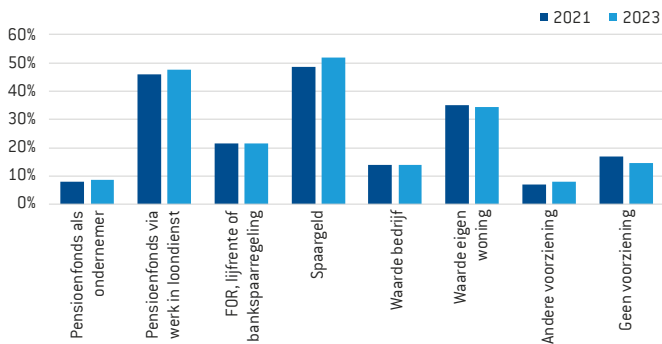


Figuur 2.30: alternatieven voor pensioenregeling

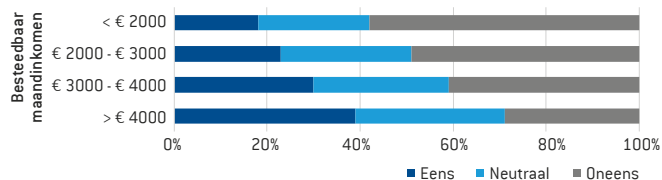
Figuur 2.31: welk deel van medewerkers schaft van extra salaris een pensioenproduct aan?

Beperkte kennis pensioenmogelijkheden belemmert pensioenopbouw zelfstandigen

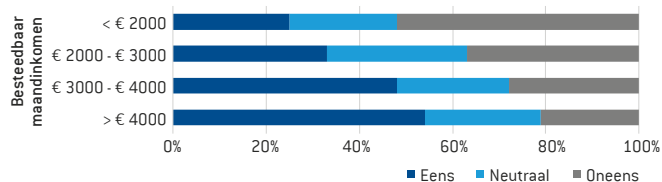
De meeste ZZP'ers hebben wel iets voor hun pensioen geregeld, maar slechts een minderheid is actief bezig met het regelen van zijn pensioen. De meeste ZZP'ers zijn ook niet goed op de hoogte van de fiscale mogelijkheden. Er zijn daarbij grote verschillen tussen inkomensniveaus.



Figuur 2.32: voorzieningen ZZP'ers voor pensioen



Figuur 2.33: is goed op de hoogte van de fiscale regelingen voor pensioen

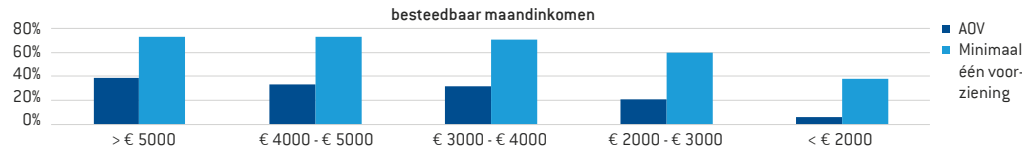


Figuur 2.34: is actief bezig met regelen van zijn pensioen

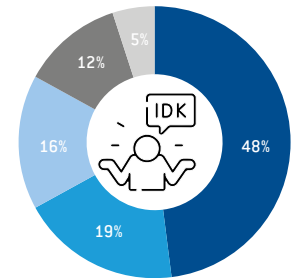
Arbeidsongeschiktheidsrisico grootste probleem bij ZP'ers met lager inkomen

Het aantal ZP'ers dat niets geregeld heeft voor arbeidsongeschiktheid neemt maar langzaam af. Vooral veel zelfstandigen met een laag inkomen hebben niets geregeld. Onder de € 2000 besteedbaar maandinkomen heeft bijna niemand een AOV afgesloten. De hoge kosten worden veruit het vaakst genoemd als reden.

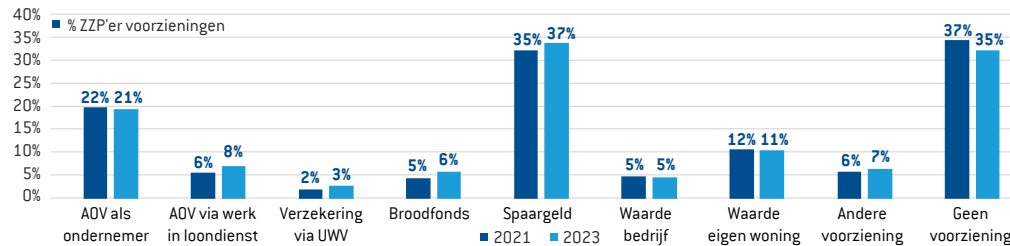
Figuur 2.35: heeft iets geregeld voor arbeidsongeschiktheid



Figuur 2.36: voornaamste reden niets geregeld



Figuur 2.37: voorzieningen ZP'ers voor arbeidsongeschiktheid



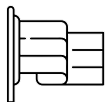
Onbekendheid duurzaamheid producten staat populariteit in de weg

41% van de Nederlanders wil duurzaamheid van verzekeringsproducten meewegen in zijn keuze voor een product (EU=53%). Opvallend is de verschuiving binnen de groep die bekend is met 'groene producten', waar 81% ook interesse heeft, terwijl dat vorig jaar nog maar 61% was. In de groep die niet bekend is is de verschuiving omgekeerd (26% is geïnteresseerd, en dat was vorig jaar 35%).

Figuur 2.38: bekendheid met en interesse in duurzame producten

	Geïnteresseerd		Niet geïnteresseerd	
	2023	2022	2023	2022
Bekend	26% (EU 26%)	19% (EU 12%)	6% (EU 6%)	12% (EU 13%)
Onbekend	15% (EU 27%)	21% (EU 35%)	42% (EU 32%)	39% (EU 31%)

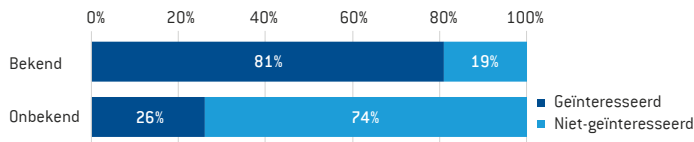
11% weet het niet



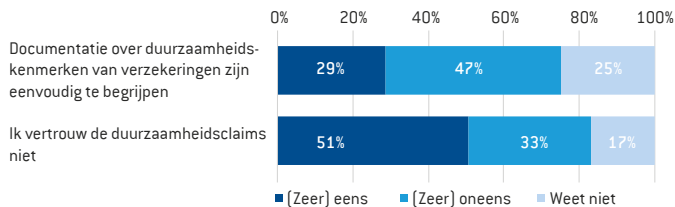
32% bekend met duurzame producten

41% geïnteresseerd in duurzame producten

Figuur 2.39: bekendheid met duurzame producten vergroot interesse



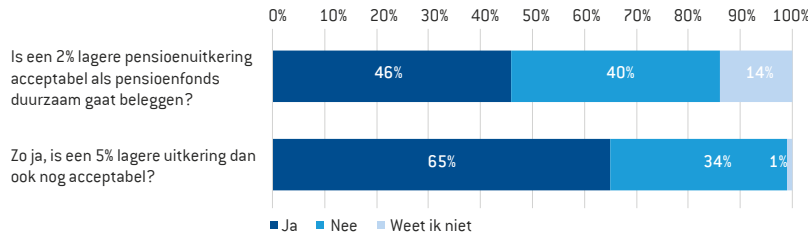
Figuur 2.40: informatie over duurzame producten



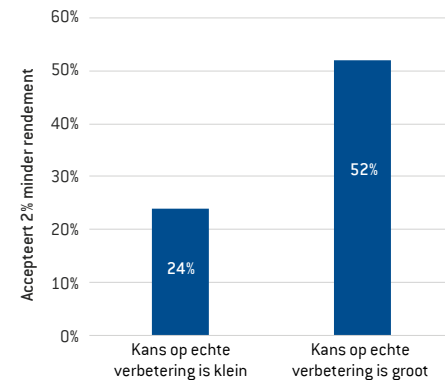
Betere informatie stimuleert duurzaam pensioen

Bijna de helft van niet-gepensioneerden vindt duurzaam beleggingsbeleid van pensioenfondsen belangrijk genoeg om een lagere pensioenuitkering te accepteren. Die bereidheid neemt fors toe als duidelijk is dat de kans groot is dat het tot echte verbetering leidt (AFM). Deelnemers hebben een zeer divers beeld over het effect op het rendement (ABP).

Figuur 2.41: duurzaam pensioen mag rendement kosten



Figuur 2.42: acceptatie lager rendement hangt af van duurzame impact



Figuur 2.43: verwacht effect op rendement als je duurzaam belegt

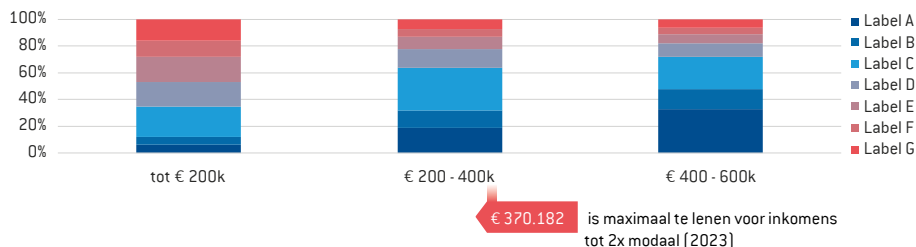


Betere informatie stimuleert verduurzaming woning

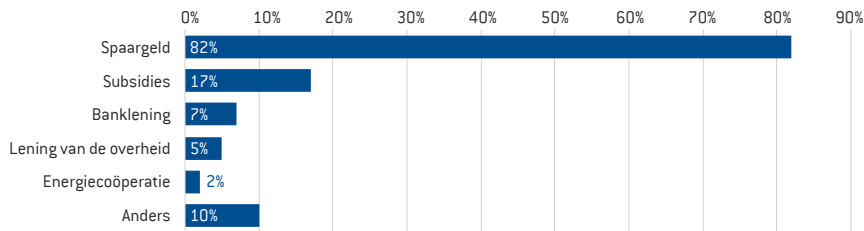
De verduurzaming* van goedkopere woningen blijft achter, hierdoor is het voor starters en modale inkomens een stuk moeilijker om een energiezuinige woning te kopen (BLG). Zelf verduurzamen is dan de optie.

Tot nu toe is daarvoor vooral spaargeld gebruikt, maar DNB heeft berekend dat 4 op de 10 huiseigenaren met laag of middeninkomen moeten lenen, en dat meestal ook kunnen. Tegelijk zijn weinig spaargeld, niet meer schulden willen maken en de idee dat terugverdientijd lang is veelvoorkomende redenen om niet te verduurzamen (DNB).

Figuur 2.44: goedkopere huizen hebben lagere energielabels



Figuur 2.45: hoe is investering in verduurzaming eigen woning gefinancierd

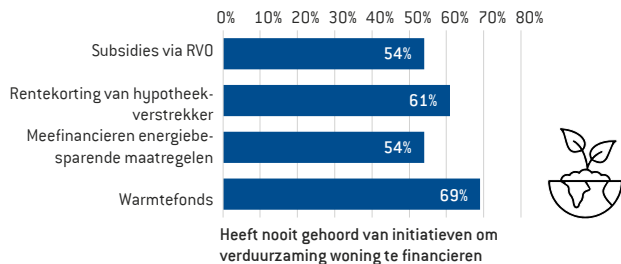


*isolatie tot energielabel B en elektrische warmtepomp

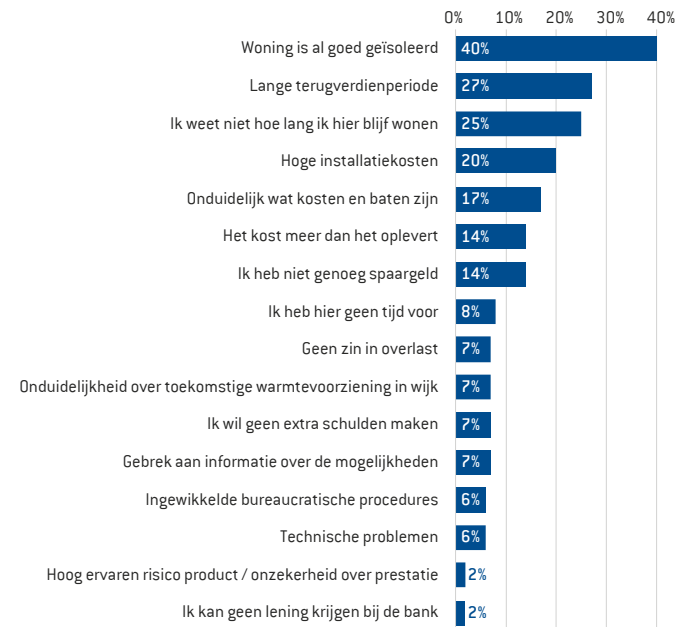
En er zijn meer informatiedrempels. 35% vindt informatie over subsidies voor verduurzaming moeilijk (BLG). Meer dan de helft kent allerlei stimuleringsinitiatieven niet (AFM). En onduidelijkheid over kosten en baten is een belangrijke reden om niet te verduurzamen (17%).

De meest genoemde reden om niet te investeren (40%) is weliswaar dat de woning al goed geïsoleerd is, maar dat wordt ook aangegeven door huiseigenaren die het energielabel niet kennen (34%), waar waarschijnlijk nog mogelijkheden bestaan voor betere isolering. Dit suggereert dat er informatieproblemen zijn (DNB).

Figuur 2.46: veel hypotheekbezitters kennen verduurzamingsinitiatieven niet



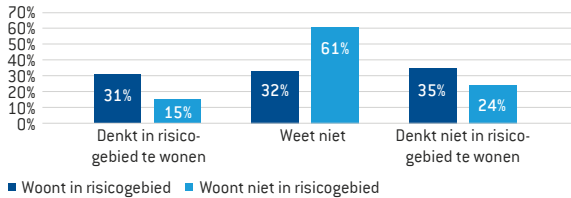
Figuur 2.47: wat zijn belangrijkste redenen dat niet geïnvesteerd is in verduurzaming



Geinformeerde huiseigenaren hebben meer interesse in preventie tegen overstromingsrisico

De AFM waarschuwt voor een zes keer zo grote schadepost door overstromingen omdat ze vaker voor zullen komen. 59% van de oppervlakte van Nederland is kwetsbaar voor overstromingen. Maar 61% van de risicolopende huiseigenaren is zich bij aankoop niet bewust van overstromingsrisico's (AFM). Grote groepen schatten risico voor hun situatie verkeerd in. Mensen die denken in risicogebied te wonen hebben grotere bereidheid in preventie te investeren (VEH).


Figuur 2.48: bekendheid met risicogebied voor overstromingen



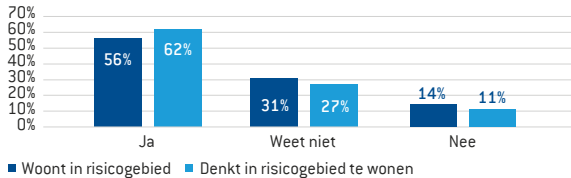
55% is zich er niet van bewust dat schade door overstromingen uit primaire waterkeringen niet vergoed wordt door woonverzekering. (<65 jaar is 62% zich niet bewust)

68% weet niet welke maatregelen kunnen worden genomen om waterschade te beperken

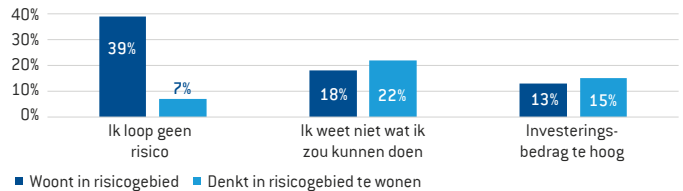
52% hiervan wil graag meer informatie



Figuur 2.49: bereid te investeren in preventie van wateroverlast?



Figuur 2.50: waarom niet bereid te investeren in preventie

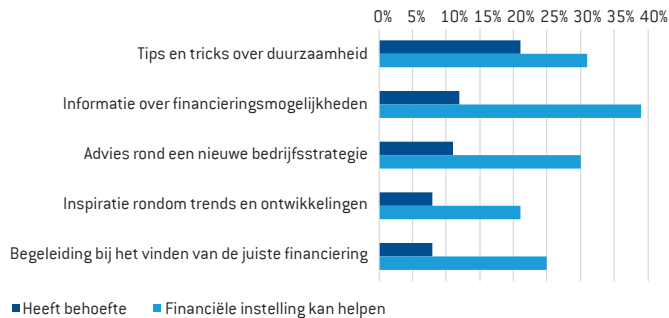


Bedrijven zien rol voor financiële adviseurs bij verduurzaming eigen bedrijf

82% van de bedrijven vindt verduurzaming binnen hun bedrijf (heel erg) noodzakelijk, en 49% ziet dat verduurzaming (zeer) ingrijpende impact op het bedrijf heeft. 8 op de 10 bedrijven heeft behoefte aan begeleiding hierbij, en ziet daarin ook een rol voor financiële adviseurs. (ING)

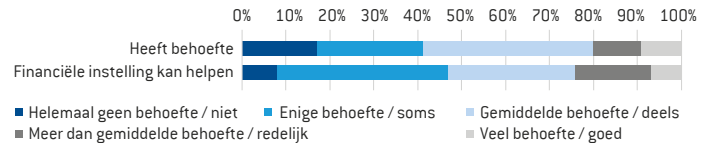


Figuur 2.52: welke rol zien bedrijven voor financiële instellingen

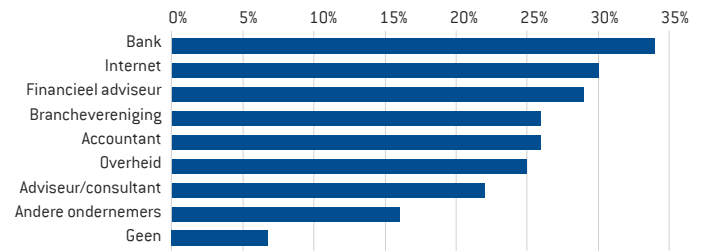


Bron: ING

Figuur 2.51: hulp en begeleiding bij verduurzaming van eigen bedrijf



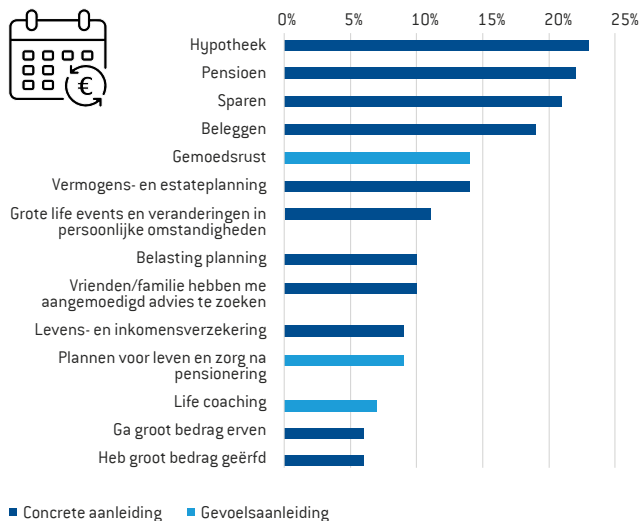
Figuur 2.53: welke informatiebronnen worden geraadpleegd over financieringsmogelijkheden voor zakelijke verduurzaming



Vertrouwen is belangrijkste dienst van adviseurs

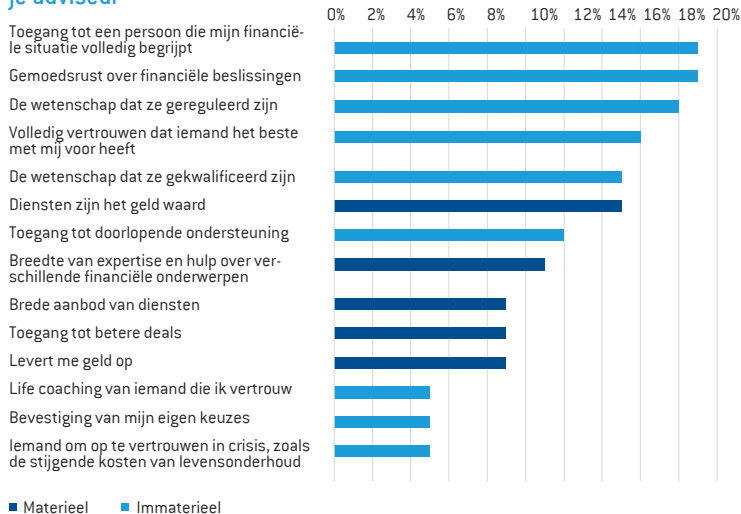
De redenen waarom mensen naar een adviseur gaan zijn meestal heel concrete aanleidingen, alleen gemoedsrust wordt door meer dan 10% als gevoelsaanleiding genoemd. Gevraagd naar wat deze zelfde groep mensen vooral waardeert in hun relatie met een adviseur zijn dat vooral immateriële zaken die mensen een goed gevoel en vertrouwen geven (AKG).

Figuur 2.54: waarom advies over je financiële planning gezocht



Bron: AKG

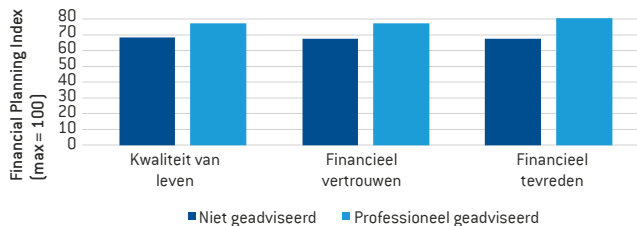
Figuur 2.55: welke zaken waardeer je vooral (top 3) in je relatie met je adviseur



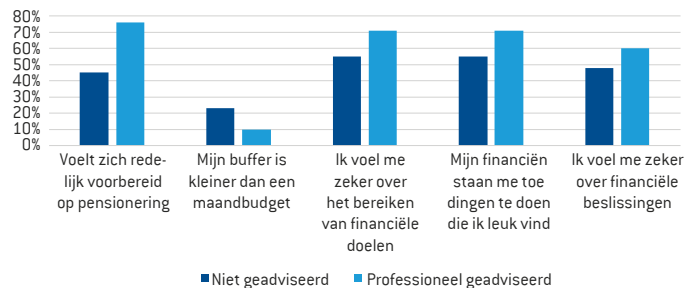
De immateriële waarde van advies raakt hele leven

Internationale onderzoeken blijven aantonen hoe ver de positieve impact van financieel advies reikt. Het geeft mensen meer mogelijkheden en weerbaarheid, maar ook vertrouwen en gemoedsrust. De impact werkt door in gezondheid en sociaal welzijn, waardoor de kwaliteit van leven in de meest brede zin toeneemt.

Figuur 2.56: professioneel advies verbetert vertrouwen en kwaliteit van leven



Figuur 2.57: advies brengt mogelijkheden en rust



Figuur 2.58: positieve invloed van advies op andere aspecten van het leven

Welke aspecten hebben baat gehad bij het ontvangen van financieel advies



ADVIES IN CIJFERS

Toegang tot advies

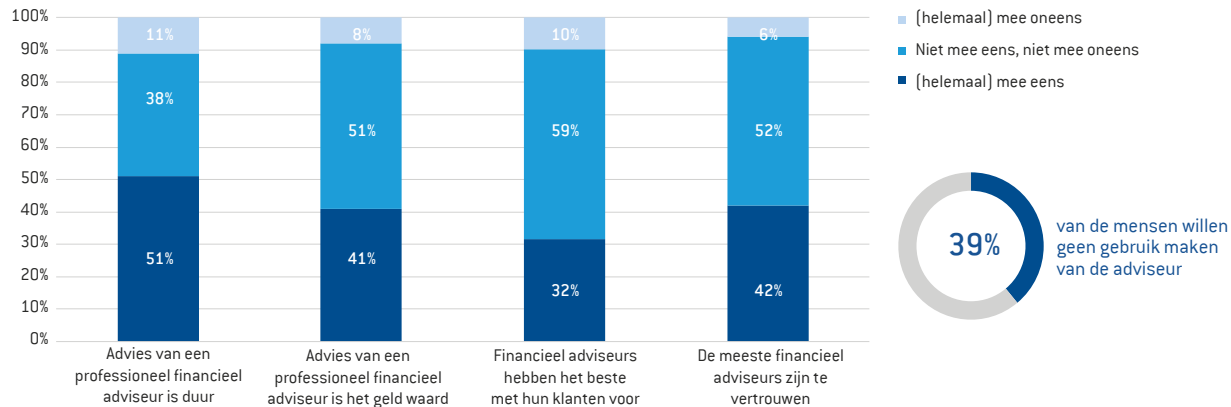
Mensen die advies het hardst nodig hebben zoeken het vaakst geen advies. De waargenomen kosten spelen een rol, maar het effect van waargenomen waarde is veel groter. Mensen die pessimistisch zijn over hun financiële toekomst, financiën niet leuk vinden, onzeker of risicomijdend zijn leunen sneller op een adviseur. Daarnaast spelen het gemak waarmee mensen persoonlijke financiële gegevens delen met anderen en hun zelfvertrouwen een grote rol.

Adviesdrempels resulteren zichtbaar in ongedekte risico's, beperkte vermogensontwikkeling en achterstallig onderhoud op de eigen financiële situatie.



Meeste mensen vinden financieel adviseur het geld waard

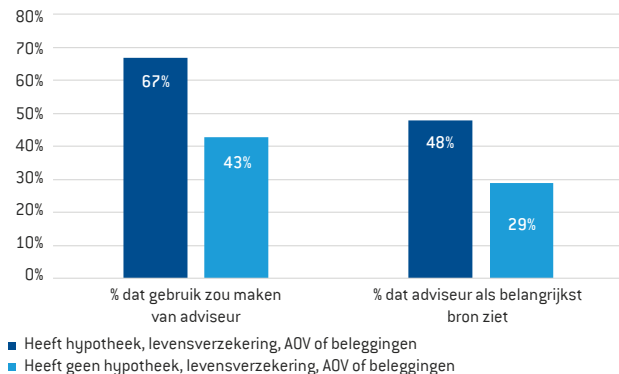
Veel mensen maken gebruik van een professioneel adviseur bij belangrijke financiële beslissingen. Toch blijkt 39% om uiteenlopende redenen geen gebruik te willen maken van de adviseur. Het ministerie van Financiën heeft in navolging van de FCA (zie Advies in Cijfers 2023 – 2024) onderzocht waarom Nederlanders wel of niet kiezen voor advies. Een belangrijke uitkomst is dat de meeste mensen advies doorgaans het geld (meer dan) waard vinden (of een neutraal antwoord geven). Kijkend naar vertrouwen zie je een vergelijkbaar beeld (9 op de 10 positief of neutraal).



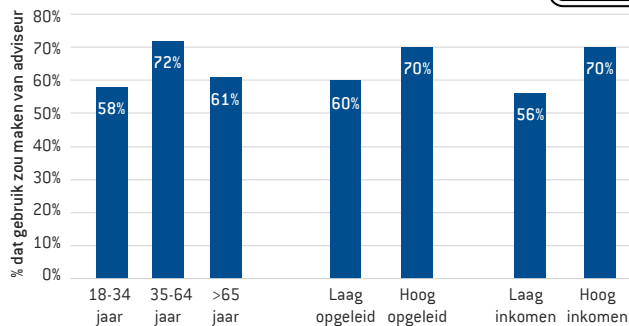
Figuur 3.1: percepties t.a.v. financieel advies en financieel adviseurs

Ervaring met financiële complexiteit heeft positief effect op inzet adviseur

Opleidingsniveau, inkomen en leeftijd hangen samen met de voorkeur om een professioneel adviseur te raadplegen bij belangrijke financiële beslissingen. Bij jongeren, laag opgeleiden en lage inkomens is die voorkeur het laagst, maar blijft wel boven de 50%. Het hebben van ervaring met complexe financiële producten, zoals een hypotheek of levensverzekering, lijkt van grotere invloed (Centerdata). Mogelijk omdat zij al ervaring hebben met financieel advies en de waarde ervan beter kennen.



Figuur 3.2: effect ervaring met complexe financiële producten op inzet adviseur



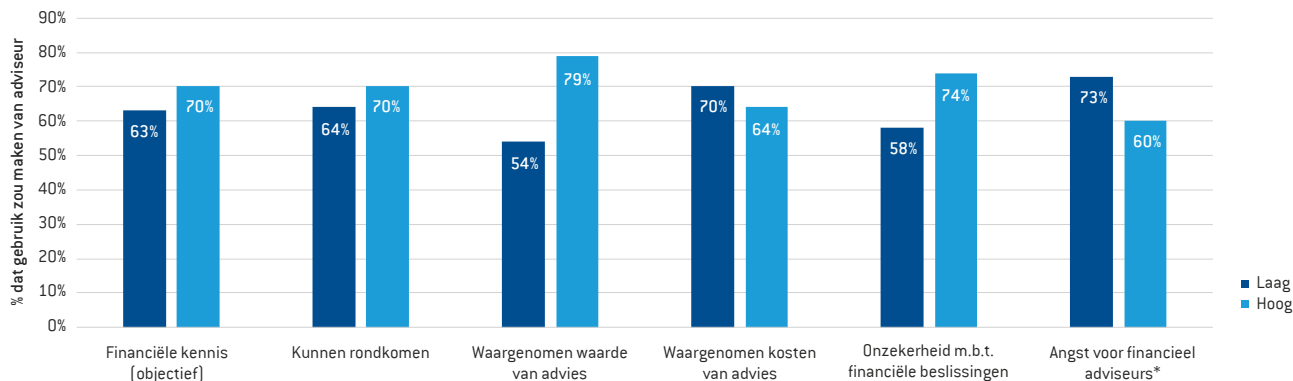
Figuur 3.3: sociaal-demografische kenmerken in relatie tot inzet adviseur

Een grote zorg bij verregaande digitalisering van financiële producten, advies en distributie betreft de mogelijke uitsluiting van groepen die juist behoefte hebben aan fysiek klantcontact.

– AFM Trendzicht, november 2023

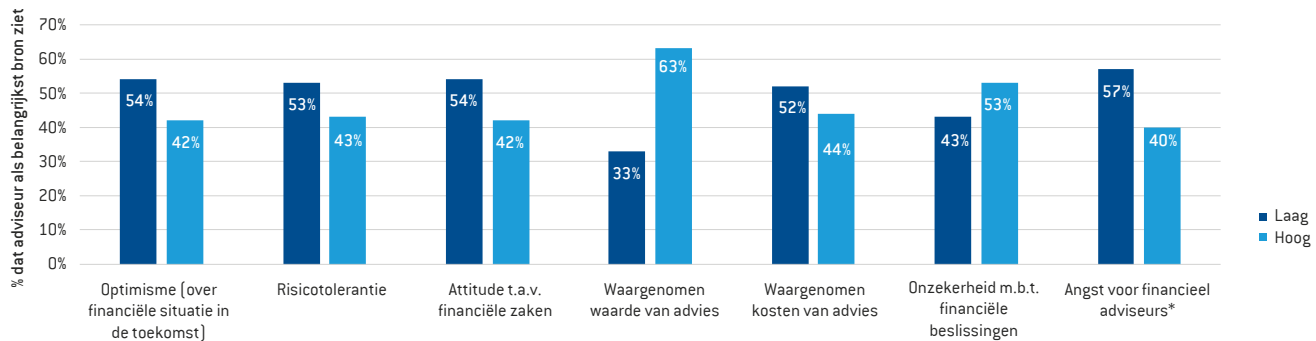
Waargenomen waarde van advies en zelfvertrouwen sterkste voorspellers gang naar adviseur

Onderzoek toont een variëteit aan kenmerken die voorspellen of de kans groter of kleiner is dat iemand een professioneel adviseur raadpleegt, of zelfs als belangrijkste bron ziet. De waargenomen kosten spelen een rol, maar het effect van waargenomen waarde is veel groter. Mensen die pessimistisch zijn over hun financiële toekomst, financiën niet leuk vinden, onzeker of risicomijdend zijn leunen sneller op een adviseur.



Figuur 3.4: voorspellers van de kans dat men een professioneel financieel adviseur zou raadplegen

Naast de waardebeleving spelen het gemak waarmee mensen persoonlijke financiële gegevens delen met anderen en hun zelfvertrouwen een grote rol. Naarmate mensen het moeilijker vinden informatie te delen, of angst hebben om een negatieve indruk te maken, zullen zij minder snel gebruik maken van een professioneel adviseur. In het onderzoek van Centerdata wordt dit “angst voor financieel adviseurs” genoemd.

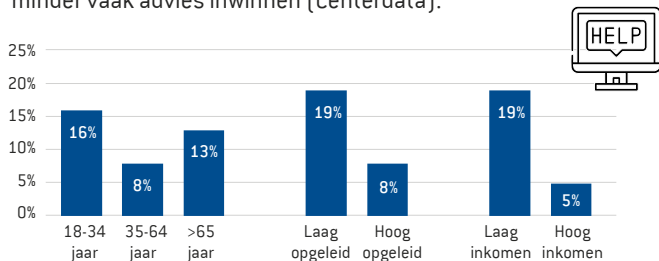


Figuur 3.5: voorspellers van de kans dat men professioneel financieel advies als belangrijkste bron ziet

* Gaat over angst om informatie te delen en om negatieve indruk te maken

Schaamte drempel om over financiën te praten en advies in te winnen

Afhankelijk van de financiële situatie vindt 30 tot 43% het moeilijk om over de eigen financiën te praten (SNS). Schaamte is bij financieel ongezonderde huishoudens veel vaker (bij 11% versus 4% gemiddeld) een reden om geldzaken niet te bespreken (Deloitte). De angst om informatie te delen of om een negatieve indruk te maken over de eigen financiële kennis of situatie maken dat mensen minder snel naar een adviseur gaan. Die angst is het grootst bij jongeren (16%), lager opgeleiden (19%) en lage inkomens (19%). In figuur 3.3 zagen we al dat deze groepen ook minder vaak advies inwinnen (Centerdata).



Figuur 3.6: % mensen die angst ervaart

Angst om informatie te delen (disclosure anxiety)

- Ik heb moeite met het delen van mijn persoonlijke financiële gegevens met een financieel adviseur
- Ik vind het vervelend om over persoonlijke financiële zaken te praten met anderen

Angst om negatieve indruk te maken (evaluation anxiety)

- Ik zou het moeilijk vinden om een professioneel financieel adviseur te vragen iets opnieuw uit te leggen als ik het niet begrijp
- Ik ben bang dat een professioneel financieel adviseur me dom vindt als ik een simpele financiële vraag stel
- Ik zou me ongemakkelijk voelen als een financieel adviseur me vertelt dat ik onverstandige financiële keuzes heb gemaakt

Twijfel over nut en noodzaak van advies in eigen situatie werpt drempel op

De redenen die consumenten zelf noemen om wel of niet professioneel advies te vragen lopen uiteen. De idee dat men geen behoefte aan advies heeft blijft de voornaamste drempel. Achterliggend argument is dat men denkt het zelf te kunnen, of dat men onvoldoende vermogen denkt te hebben om advies rendabel te laten zijn. De bereidheid of mogelijkheid om te betalen vormt in recent Canadees ook een aanzienlijke drempel.

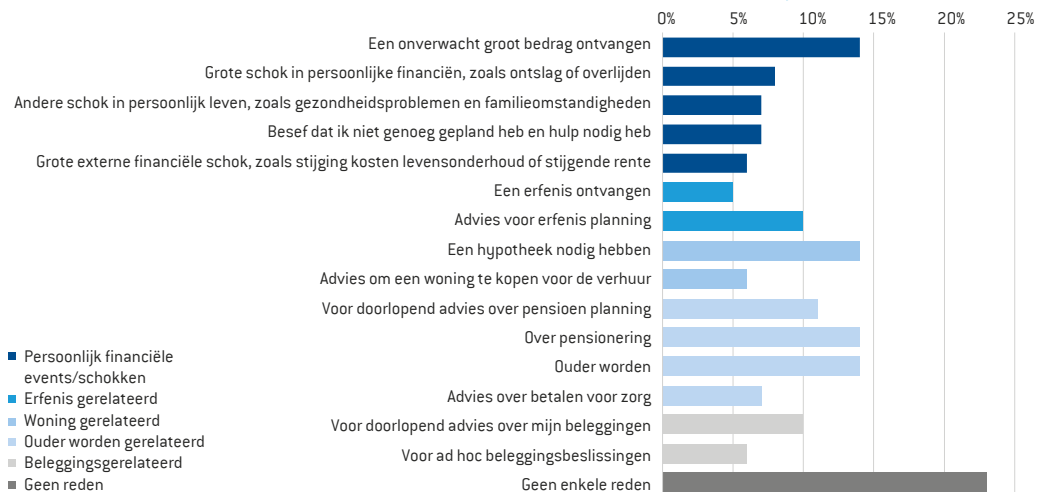


Figuur 3.7: top 3 redenen om afgelopen vijf jaar geen adviseur te raadplegen

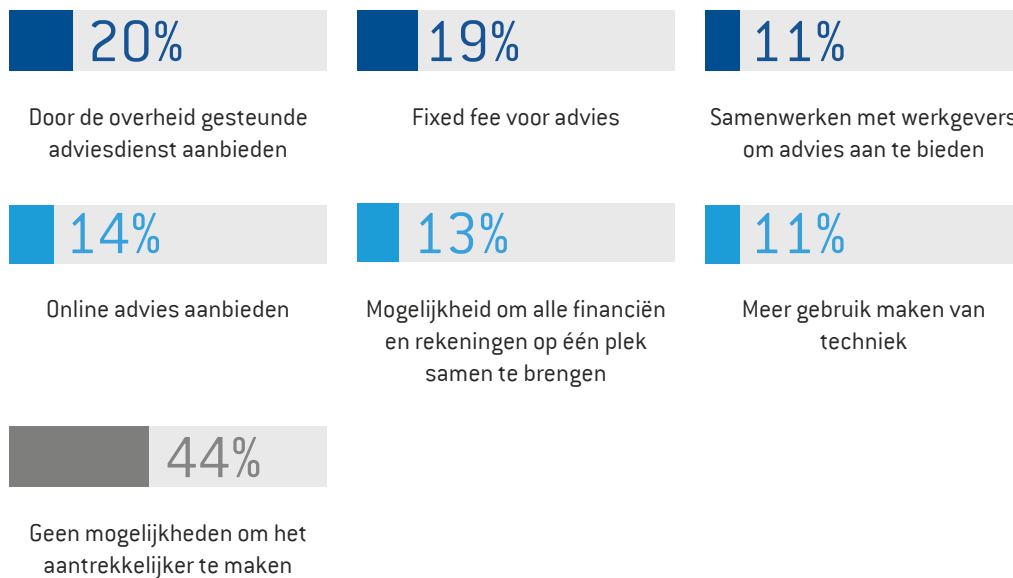
Financiële events en ouder worden kunnen adviseur toch in beeld brengen

Consumenten die afgelopen 5 jaar geen advies hebben ingewonnen zien in hetzelfde onderzoek in (grote) veranderingen in hun persoonlijke leven of omstandigheden toch mogelijke redenen om weer advies te zoeken. Naast veel 'plotselinge momenten' wordt ook de 'langzame gebeurtenis' van ouder worden gezien als reden om toch naar een adviseur te gaan. Adviseurs kunnen zelf bijdragen aan lagere adviesdrempels door, samen met overheid en werkgevers, iets aan kosten te doen, en door het, met behulp van techniek, makkelijker te maken [AKG].

Figuur 3.8: redenen waarom je toch advies zou zoeken



Figuur 3.9: wat kunnen adviseurs doen om advies aantrekkelijker te maken



Hybride benadering heeft waarschijnlijk de voorkeur van consumenten

Technologische innovaties kunnen informatie en advies sneller en goedkoper toegankelijk maken. In Nederland is de acceptatie van online redelijk groot, zeker voor oriëntatie. 73% vindt dit online makkelijker dan in persoonlijk gesprek. Voor advies heeft 61% juist voorkeur voor persoonlijk (Eiopa). Je ziet die voorkeur gedurende klantreis ook regelmatig kantelen tussen face-to-face (fysiek, en als relatie groeit ook telefoon, online vergadering) en digitaal (vooral email) (Netwealth). Eiopa concludeert dan ook dat consumenten waarschijnlijk de voorkeur geven aan een hybride benadering.

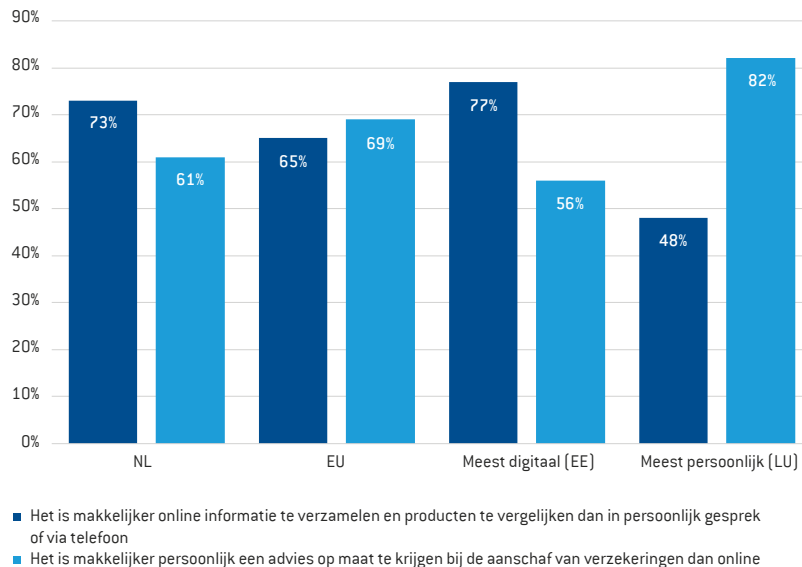


bij oriëntatie vind
73%
online makkelijker dan
een persoonlijk gesprek

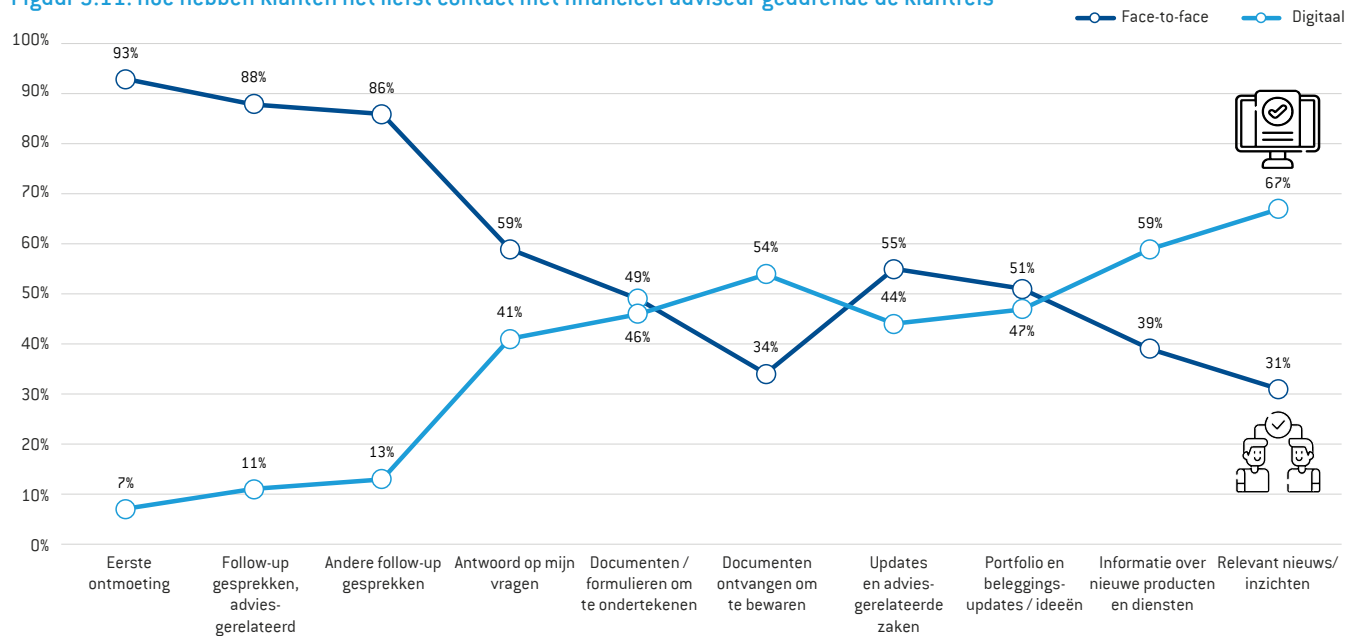


bij advies heeft
61%
de voorkeur voor
persoonlijk gesprek

Figuur 3.10: voorkeur online versus persoonlijk



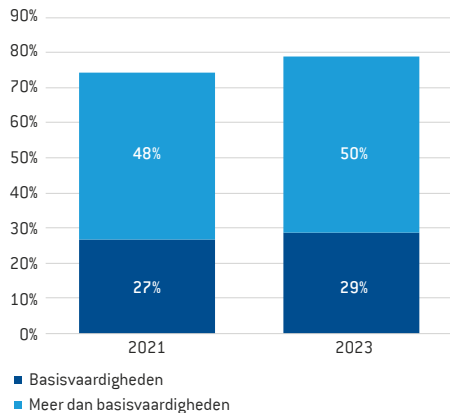
Figuur 3.11: hoe hebben klanten het liefst contact met financieel adviseur gedurende de klantreis



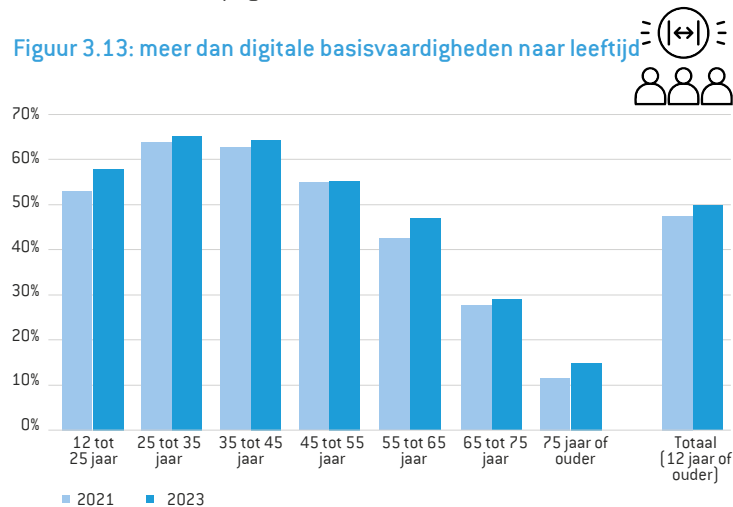
Digitalisering kan advieskloof ook vergroten

Digitalisering kan de advieskosten helpen verlagen en daarmee de advieskloof verkleinen. Tegelijk is er een risico de kloof te vergroten wanneer van consumenten teveel digitale zelfwerkzaamheid wordt verwacht. Nederlanders scoren goed op digitale vaardigheden, bijna 50% heeft meer dan basisvaardigheden (EU 26%). Tegelijk beschikt 1 op de 5 niet over de basisvaardigheden en ouderen missen veel vaker de benodigde digitale vaardigheden (CBS). Bovendien blijkt uit onderzoek van OESO dat als het gaat om digitale financiële geletterdheid slechts 36% de streefscore haalt (zie ook pagina 24)

Figuur 3.12: digitale vaardigheden



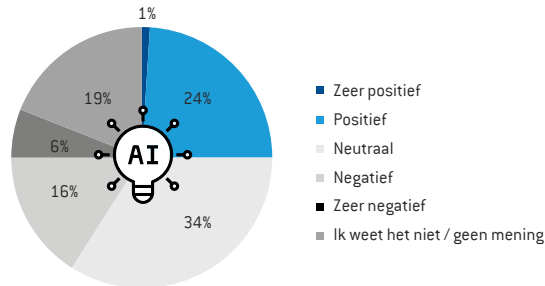
Figuur 3.13: meer dan digitale basisvaardigheden naar leeftijd



Meningen over AI-gebruik in de financiële sector lopen uiteen

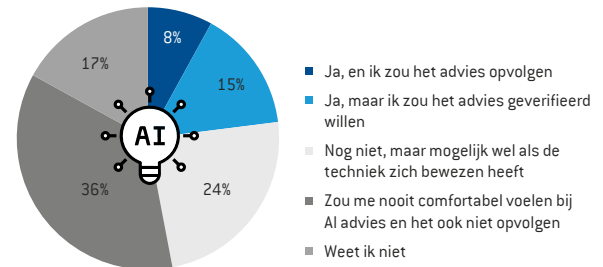
Ook voor de mogelijkheden van AI is in de financiële sector veel aandacht. De groep die hier (zeer) negatief tegenover staat is ongeveer even groot als de groep (zeer) positief, beide ongeveer een kwart. Als er toezicht op wordt gehouden heeft dat voor 62% een positieve invloed op zijn houding (DNB). De groep die al zover is een advies gebaseerd op AI op te volgen is echter nog zeer klein (8%) (AKG).

Figuur 3.14: wat vindt u van het gebruik van AI door financiële instellingen



bij toezicht heeft **62%** een positievere houding bij AI

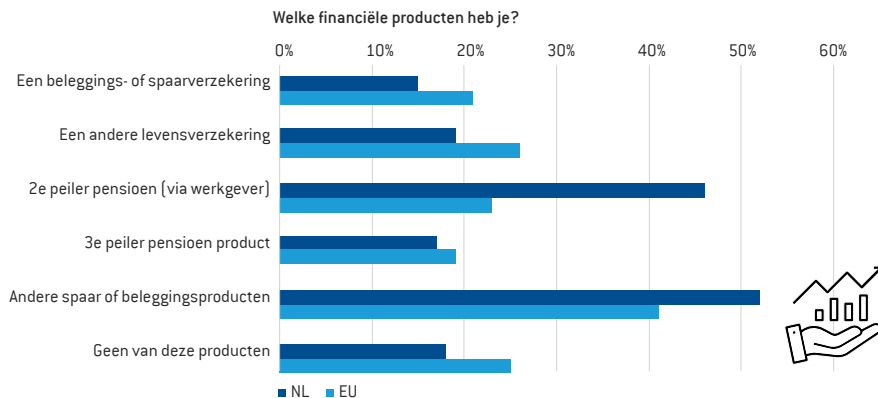
Figuur 3.15: voelt u zich comfortabel bij een advies gebaseerd op AI



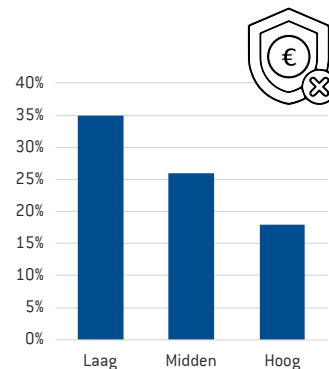
slechts **8%** zou een advies gebaseerd op AI opvolgen

Invloed adviesdrempels op bezit financiële producten

Nederland is goed verzekerd, zeker in Europees perspectief. Slechts 2% geeft aan geen enkele schadeverzekering te hebben (EU 9%). Aan nieuwe risico's als cyber denken consumenten echter nog nauwelijks. Traditioneel zijn vermogensopbouw meer brengproducten die op advies van een onafhankelijk adviseur of van de aanbieder aangeschaft worden. Hier blijkt 18% aan te geven geen enkel vermogensopbouwproduct te hebben (EU 25%). De bestaande adviesdrempels gaan juist bij deze producten samen met 'insurance protection gaps'.

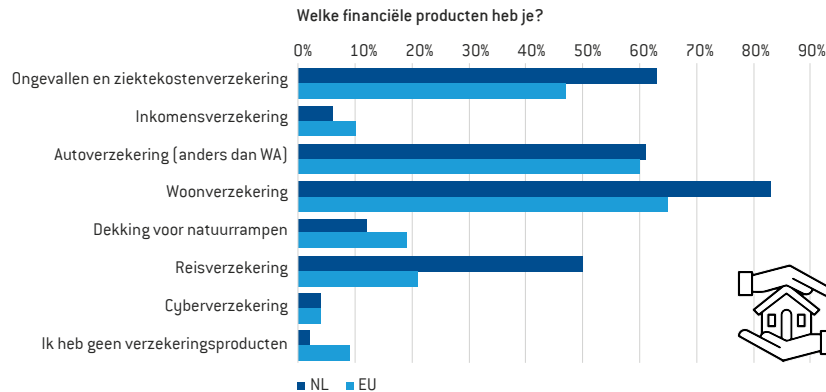


Figuur 3.16: bezit producten voor vermogensopbouw

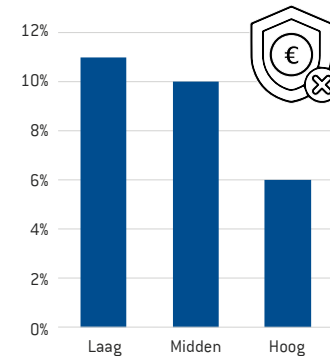


Figuur 3.17: geen van deze producten naar opleidingsniveau (EU)

In de breedte (cijfers voor hele EU) valt op dat er groot verschil in productbezit is tussen verschillende opleidingsniveaus, waarbij laagopgeleiden bijna 2x zo vaak aangeven geen financiële producten te bezitten dan hoog opgeleiden. Daarnaast is het productbezit onder mensen zonder werk (anders dan gepensioneerd) ook opvallend laag: 19% bezit geen enkele schadeverzekering (gemiddeld 9%), en 42% geen vermogensopbouwproducten (gemiddeld 25%).



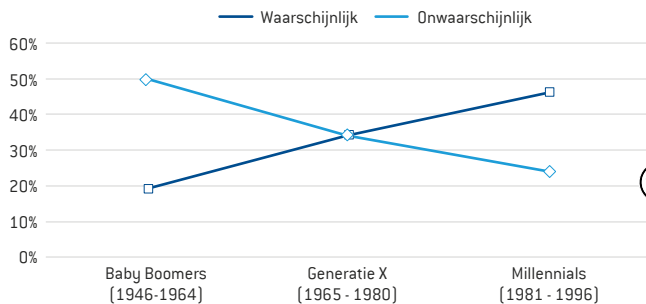
Figuur 3.18: bezit schadeverzekeringsproducten



Figuur 3.19: geen verzekeringsproducten naar opleidingsniveau (EU)

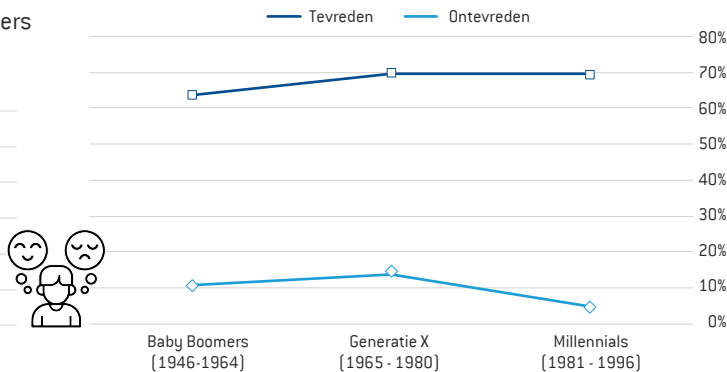
Generatie maakt verschil in waardering pensioenadvies

Recent Australisch onderzoek naar de toegang tot pensioenadvies laat zien dat er behoorlijke verschillen zitten tussen millennials, generatie X en baby boomers als het gaat om de kans dat ze een adviseur raadplegen over pensioen, en in mindere om de waardering van het ontvangen advies. De tevredenheid is overal groot (60-70% tevreden). De waarschijnlijkheid dat baby boomers



Figuur 3.20: hoe waarschijnlijk haal je professioneel financieel advies over pensioen

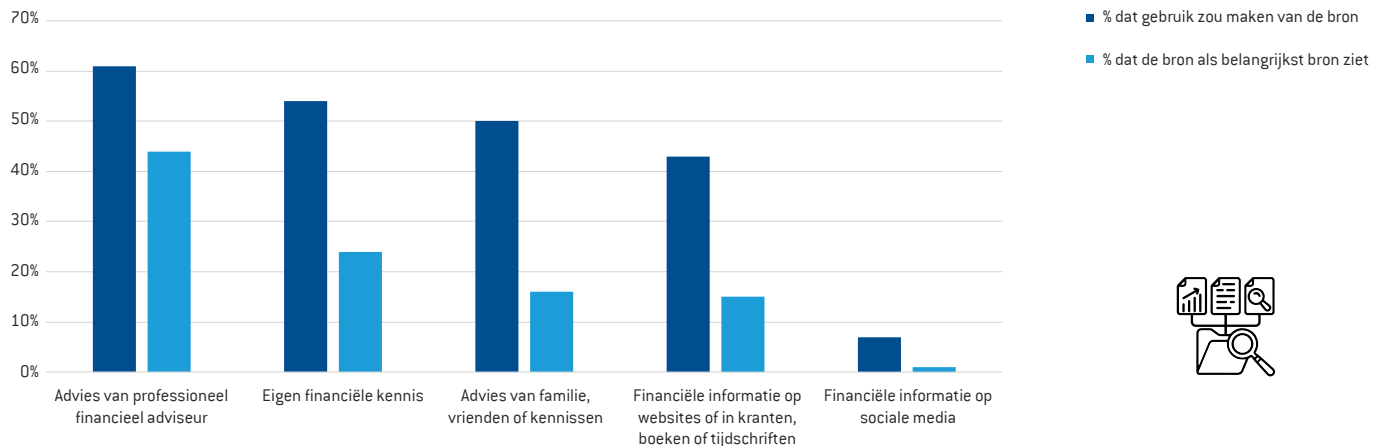
echter een adviseur raadplegen is veel lager dan onder de jongere generaties. Ook scoren vrouwen in dit onderzoek iets lager dan mannen op zowel waarschijnlijkheid als tevredenheid (Findex).



Figuur 3.21: tevredenheid over ontvangen professioneel advies over pensioen

Professioneel adviseur veruit belangrijkste hulpbron bij financiële beslissingen

Algemene informatie voor het nemen van belangrijke financiële beslissingen wordt volop via diverse kanalen gezocht. Duidelijk is echter dat de professionele financieel adviseur voor veruit de grootste groep de belangrijkste hulpbron is.



Figuur 3.22: van welke bron(nen) maak je gebruik of zou je gebruik maken bij belangrijke financiële beslissingen?

ADVIES IN CIJFERS

Ruimte om te ondernemen

Duurzame ontwikkeling en digitalisering zijn belangrijke thema's voor de ontwikkeling van de adviessector. Regeldruk en een krappe arbeidsmarkt werken belemmerend. De snelle technologische innovatie kan helpen. De verwachtingen van AI zijn het grootst als het gaat om efficiency en het verbeteren van de klantenservice. Juist als het gaat om compliance of de behoefte aan personeel lijkt de inzet en impact (voorlopig) kleiner.

Daarnaast blijven veel ondernemers bezig met de verdere ontwikkeling van actief klantbeheer en de verdieping van de relatie met bestaande klanten, zeker in de zakelijke markt.



Complexiteit en stapeling van regelgeving maken ondernemen lastiger

Burgers, bedrijven en professionals zijn veel tijd en geld kwijt om te voldoen aan wettelijke verplichtingen. Bedrijven geven aan dat de complexiteit en stapeling van regelgeving het ondernemen in hoge mate bemoeilijkt (ATR). De Nationale Peiling Ondernemersklimaat 2024 laat zien dat meer dan de helft van de ondernemers (56%) zich zorgen maakt om de toenemende regeldruk (MKB Nederland).

Kwaliteit regelgeving neemt af

Het Adviescollege toetsing regeldruk signaleert in haar jaarverslagen een afnemende kwaliteit van regelgeving. Zij toetst regelgeving op:

Zij toetst regelgeving op:

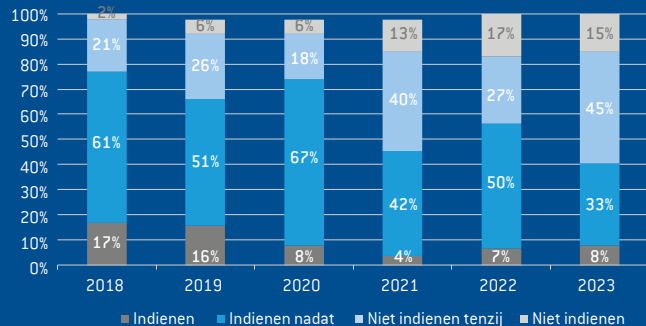
- nut en noodzaak
- beschikbaarheid minder belastende alternatieven
- werkbaarheid
- kwaliteit berekening regeldruk



Figuur 4.1 adviezen aan ministerie van Financiën in 2023

Bronnen: ATR, Raad van State, MKB Nederland

Figuur 4.2 adviezen ATR met negatief advies blijven toenemen



Tekortkomingen op deze criteria resulteren steeds vaker in een negatief advies. De adviezen van de Raad van State hadden in 2023 in 10,3% van de gevallen het dictum niet indienen.

Regeldruk financiële sector blijft toenemen

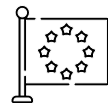
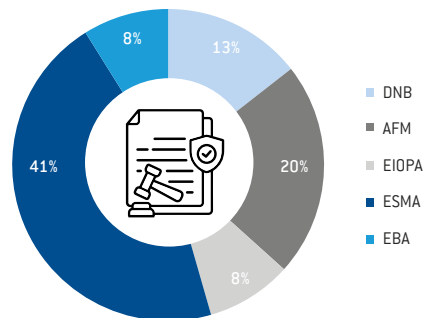
De regeldruk is groot in de financiële sector. Volgens ruwe schatting van VNO-NCW is meer dan 50% van de medewerkers in de sector bezig met het voldoen aan, verwerken van en rapporteren over regels.

De meeste regels komen uit Europa. 67% van de meer dan 625 publicaties van toezichthouders die relevant zijn voor de financiële sector kwamen in de periode 2020-2022 van Europese instituten. (Projective Group)

Nederlandse beleidsmakers doen hier vaak nog een schep bovenop. Niet alleen de politiek doet dat, typerend voor de sector is dat zijn eigen toezichthouder ook regels opstelt. (VNONCW).

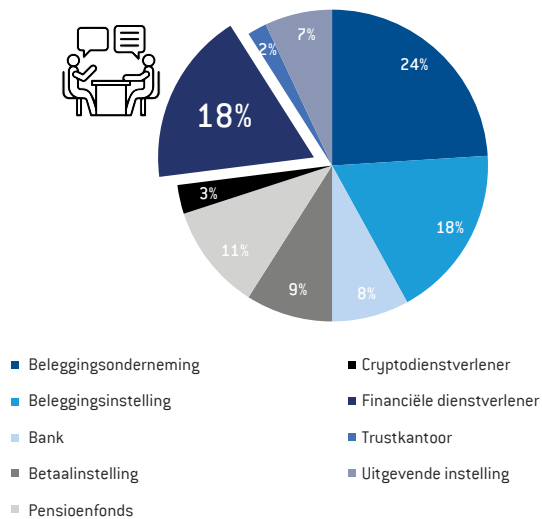
Financiële dienstverleners zijn bij uitstek een MKB-sector, maar krijgen na beleggingsondernemingen en -instellingen de meeste publicaties te verwerken (18%). Zoals verwacht neemt de aandacht voor duurzaamheid toe. Eén op de tien publicaties gaat intussen over ESG (Environmental, Social & Governance).

Figuur 4.3: afkomst publicaties over regelgeving

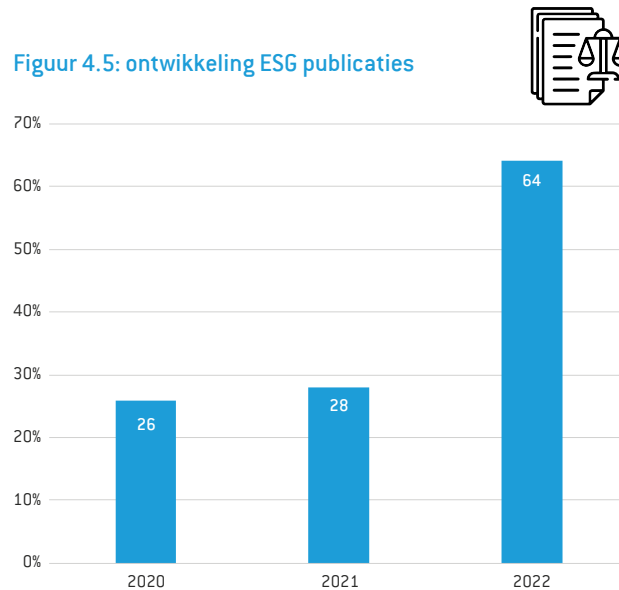


meeste regels
komen uit Europa
67%

Figuur 4.4: verdeling publicaties over sectoren



Figuur 4.5: ontwikkeling ESG publicaties



Figuur 4.6: regelgeving en AFM leidraden sinds de invoering van de Wfd/Wft

Jaartal	Wettelijke maatregel / leidraad
2006	Invoering Wet financiële dienstverlening
2007	Invoering Wet financieel toezicht
2007	Invoering balansregels afsluit- en doorlopende provisie en terugboekrisico
2008	Invoering (nationaal regime) Mifid
2008	Start wettelijke permanente educatie
2009	Leidraad Zorgvuldig adviseren over vermogensopbouw - financiële ondernemingen
2009	Leidraad tweede pijler pensioen
2009	Leidraad Passende provisie financiële dienstverleners
2009	Invoering beloningstransparantie
2009	Invoering 'inducement'-norm
2009	Invoering dienstverleningsdocument
2009	Uitbreiding reikwijdte complexe producten met hypothecaire kredieten
2009	Uitbreiding terugboekrisico naar hypothecaire kredieten
2010	Leidraad hypotheekadvies
2010	Leidraad Risicoprofielen
2010	Bonusverbod (verbod op provisie, met uitzondering van afsluit- en doorlopende provisie)
2010	Uitbreiding 'inducement'-norm naar uitvaartverzekeringen en kredietbeschermers
2011	Passieve transparantie
2011	Norm passende provisie bij volmachten
2011	Beheerst beloningsbeleid
2013	Leidraad dienstverlening op maat
2013	Beleidsregel informatieverstrekking
2013	Leidraad Wwft, Wwft BES Sanctiewet
2013	Verbod winstcommissie volmachten
2013	Provisieverbod complexe en impactvolle producten
2013	Verplichte verstrekking dienstverleningsdocument
2013	Eed of belofte (bankiers- of beroepseed) voor beleidsbepalers
2014	Nieuw vakbekwaamheidsbouwwerk / PE-inhaalexamens

2014	Generieke zorgplicht	2018	Invoering IDD
2015	Herziene Leidraad Wwft, Wwft BES Sanctiewet	2018	Uitbreiding eisen voorkoming witwassen
2015	Aanscherping Beheerst beloningsbeleid	2018	Herziene Leidraad Passende provisie financiële dienstverleners
2015	Uitbreiding beroepseed naar alle klantmedewerkers	2018	Herziene Leidraad Zorgvuldig adviseren over vermogensopbouw - financiële ondernemingen
2016	Leidraad Wet verbeterde premieregeling	2018	Handboek online dienstverlening
2016	Uitbreiding eisen hypotheekadvies (MCD)	2019	Uitbreiding Nationaal Regimeregels
2017	Leidraad berekening boeterente	2019	Principes voor informatiebeveiliging
2017	Start periodiek PE-examen	2019	Datakwaliteit volmachtkanaal
2018	Invoering AVG	2019	Aanpak aflossingsvrije hypotheken
2018	Herziene Leidraad tweede pijler pensioen	2019	Herziene Leidraad Zorgvuldig adviseren over vermogensopbouw - financiële ondernemingen
2018	Herziene Beleidsregel informatieverstrekking	2020	Herziene Beleidsregel geschiktheid
2018	Herziene Leidraad Wwft, Wwft BES Sanctiewet	2020	Nadere regels Wwft/UBO
2018	Herziene Leidraad Risicoprofielen	2021	Aanbevelingen AFM verbeteren uitbesteding
2018	Leidraad Zorgvuldig adviseren over vermogensopbouw - financiële ondernemingen	2021	Principes voor consumentengedraginzichten

Jaartal	Wettelijke maatregel / leidraad
2021	Sustainable Finance Disclosure Regulation (SFDR)
2021	Principes voor de doorlopende ondersteuning van klanten
2021	AFM interpretatie informeren en adviseren
2022	Aanpassing grondslag assurantiebelasting bij directe beloning dienstverlening
2022	Uitbreiding SFDR
2023	CSRD
2023	Wet toekomst pensioenen
2023	Digital Operations Resilience Act (DORA)
2023	Aanpassing beleidsregel geschiktheid
2023	Invoering Vergelijkingskaart
2023	Aanscherping Beheerst beloningsbeleid
2023	Leidraad tweedepijler pensioenadvisering
2023	Leidraad Duurzaamheidsclaims
2023	Wet bescherming klokkenluiders
2024	Transparantie dienstverlening en provisie
2025	Vergunningplicht bij groepsverzekeringen
2025	Wet bedrag ineens

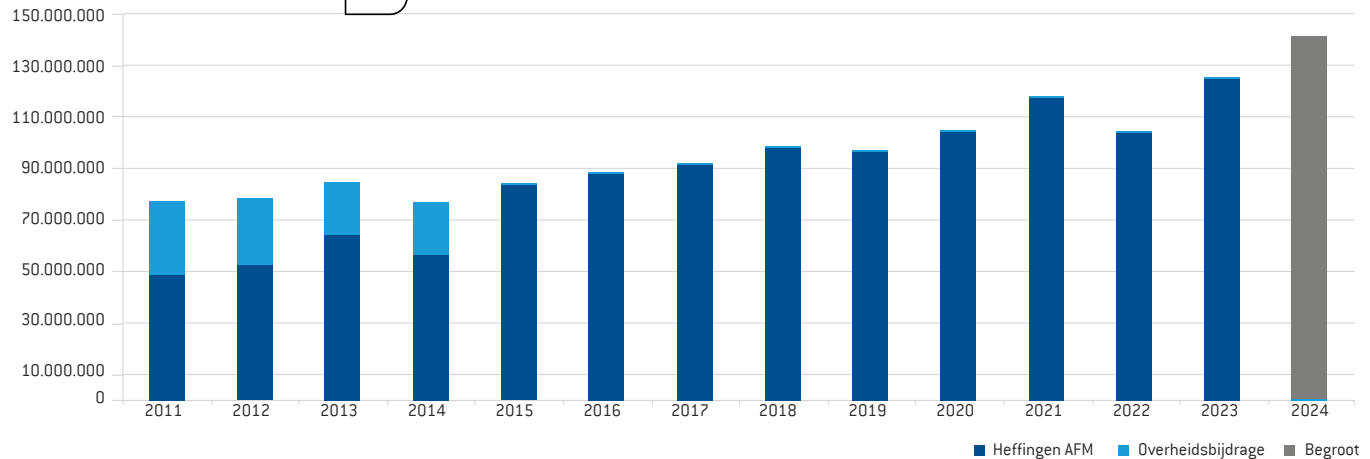
Medewerkers (in de financiële sector) zijn niet alleen druk met regels, velen van hen zijn als ‘ambtenaar in private dienst’ zelfs volledig belast met de uitvoering van publieke taken.

– Irene Linthorst, Directeur Divisie Beleid VNO-NCW / MKB-Nederland, april 2024

Toezichtkosten blijven stijgen

De totale toezichtkosten die door de markt gedragen worden zijn sinds 2011 bijna verdrievoudigd. In 2015 is de jaarlijkse overheidsbijdrage van aanvankelijk bijna 30 miljoen geschrapt. Sindsdien zijn de verwachte heffingen gestegen, in totaal met bijna 70% (begroting 2024). De taakstelling om te besparen is gedaald van € 2,1 miljoen in 2021 naar € 700.000 in 2024. Het aandeel dat adviseurs en bemiddelaars bijdragen aan de totale kosten is sinds 2019 gedaald van 21% naar 13,8%. Van de bijdrage door het toezichtgebied financiële dienstverlening dragen adviseurs bijna 41% van de kosten.

Figuur 4.7: toezichtkosten AFM



Steeds meer kantoren geven prioriteit aan actief klantbeheer en verhogen efficiëntie

Onderwerp	Positie 2023	Gem. prioriteit	% Hoogste prioriteit	% Top 5 prioriteit	% Top 5 prioriteit 2023
1 Actief beheer portefeuille	1	2,8	21%	72%	69%
2 ↑ Groei in zakelijke markt	4	2,6	15%	52%	51%
3 Verhogen efficiëntie werkprocessen	3	2,9	17%	70%	57%
4 ↓ Groei binnen bestaande klanten	2	2,8	10%	64%	53%
5 Groei met nieuwe klanten	5	2,8	11%	39%	38%
6 Innoveren, benutten Fintech mogelijkheden	6	2,9	10%	37%	37%
7 ↑ Uitbreiden van adviesrol richting financiële planning	9	2,7	2%	13%	23%

Figuur 4.8: prioriteiten in 2024

Actief klantbeheer blijft bovenaan het prioriteitenlijstje van veel kantoren staan. Bij ruim 7 op de 10 kantoren staat het in de top 5 strategische prioriteiten. Groei binnen bestaande klanten en het verhogen van de efficiëntie bij werkprocessen zijn in opkomst en staan bij steeds meer kantoren in de top 5. Groei in de zakelijke markt blijft voor ruim de helft een top 5 prioriteit. Bij kantoren die dit belangrijk vinden is de prioriteit toegenomen.

Onderwerp	Positie 2022	Gem. prioriteit	% Hoogste prioriteit	% Top 5 prioriteit	% Top 5 prioriteit 2023
8 Groei in particuliere markt	8	3,1	5%	25%	26%
9 ↑ Betere communicatie waarde dienstverlening	13	3,7	2%	33%	28%
10 Transitie van administratief naar meer advies georiënteerd	10	3,4	2%	23%	17%
11 ↓ Uitbreiden van adviesrol richting risicomanagement	7	3,4	2%	13%	23%
12 Verbetering beschikbare data van klanten	10	3,7	1%	33%	30%
13 Verduurzaming	12	3,9	0%	10%	16%
14 Meer specialiseren	14	4	0%	4%	5%

Groei met nieuwe klanten is al jaren voor 4 op de 10 kantoren een prioriteit, opvallend is dat het aantal kantoren die het topprioriteit noemen is verdubbeld. Als het gaat om innovatie is de gemiddelde prioriteit iets gestegen. Opvallend is verder de stijging in het aantal kantoren die zich meer gaan richten op meer advies georiënteerd werk (+35%), en de communicatie over de waarde van de dienstverlening (+18%)

Verschuiving prioriteiten kleinste en grotere kantoren soms tegengesteld

De prioriteit bij kleinere en grotere kantoren lopen niet gelijk, en bewegen soms tegengesteld. Actief klantbeheer is bij de >6fte kantoren flink toegenomen, en intussen bij 8 van de 10 kantoren prioriteit. Efficiency heeft over de hele linie aan prioriteit gewonnen, maar blijft bij de grotere belangrijker. Groei binnen bestaande klanten is juist bij de kleinere kantoren belangrijker.

Onderwerp	% Top 5 prioriteit 2024 [2023] 1-5 fte	% Top 5 prioriteit 2024 [2023] >6 fte	Vershil klein – groot 2024	Vershil klein – groot 2023
1. Actief beheer portefeuille	69% [74%]	78% [60%]	-9%	14%
2. Groei in zakelijke markt	45% [41%]	63% [57%]	-18%	-16%
3. Verhogen efficiëntie werkprocessen	63% [48%]	81% [63%]	-18%	-15%
4. Groei binnen bestaande klanten	69% [54%]	56% [49%]	13%	5%
5. Groei met nieuwe klanten	41% [37%]	34% [37%]	7%	0%
6. Innoveren, benutten Fintech mogelijkheden	33% [24%]	44% [54%]	-11%	-30%
7. Uitbreiden van adviesrol richting financiële planning	14 [24%]	13% [23%]	1%	1%



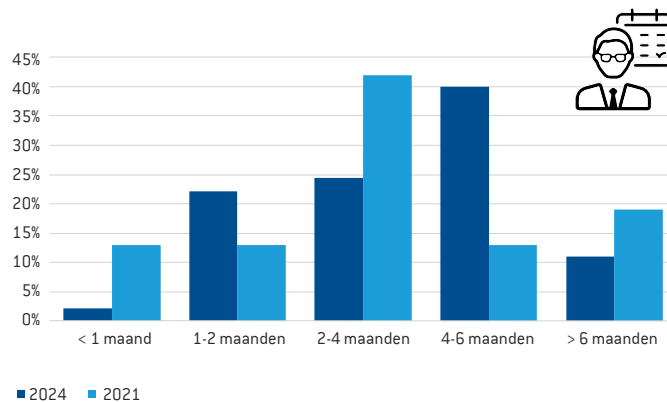
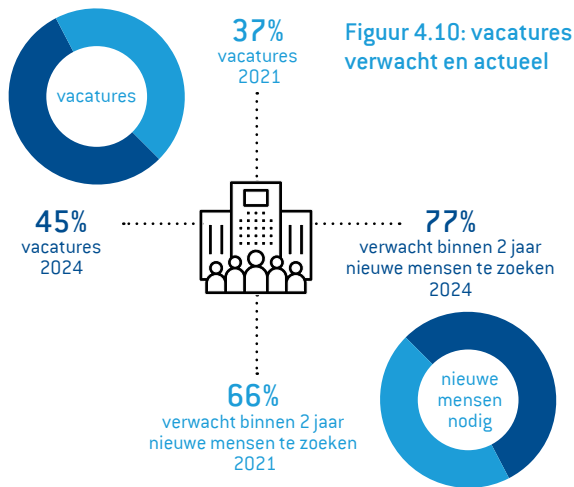
Figuur 4.9: verschil top 5 prioriteit klein - groot

Onderwerp	% Top 5 prioriteit 2024 (2023) 1-5 fte	% Top 5 prioriteit 2024 (2023) >6 fte	Vershil klein – groot 2024	Vershil klein – groot 2023
8.. Groei in particuliere markt	25% (33%)	25% (17%)	0%	16%
9. Beter communicatie waarde dienstverlening	33% (35%)	31% (20%)	2%	15%
10. Transitie van administratief naar meer advies geïënteerd	25% (20%)	19% (14%)	6%	6%
11. Uitbreiden van adviesrol richting risicomangement	10% (24%)	19% (20%)	-9%	4%
12. Verbetering beschikbare data van klanten	41% (22%)	19% (37%)	22%	-15%
13. Verduurzaming	14% (17%)	3% (14%)	11%	3%
14. Meer specialiseren	6% (4%)	0% (6%)	6%	-2%

Als het gaat om innovatie en beschikbare data valt op dat de prioriteit bij kleinere kantoren is toegenomen, terwijl dit onder grotere kantoren juist minder vaak nog top 5 prioriteit is. Bij grotere kantoren is het belang van betere communicatie over de waarde van de dienstverlening juist gestegen, mogelijk ingegeven door de nieuwe transparantieplichtingen.

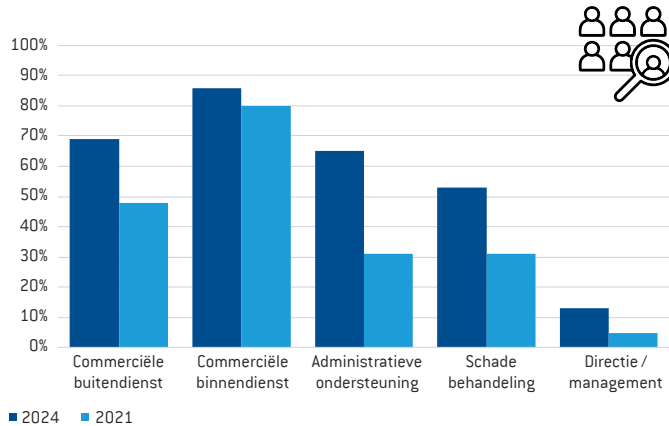
Vacatures nemen toe, maar vaak moeilijk in te vullen

Het aantal advieskantoren met vacatures neemt toe. 45% heeft op dit moment één of meer vacatures open staan, en 77% verwacht binnen 2 jaar nieuwe mensen te zoeken. Deze vacatures staan langer open dan enkele jaren geleden, hoewel de grootste uitschieters minder vaak voorkomen. De krapte op de arbeidsmarkt maakt het lastig voor werkgevers.

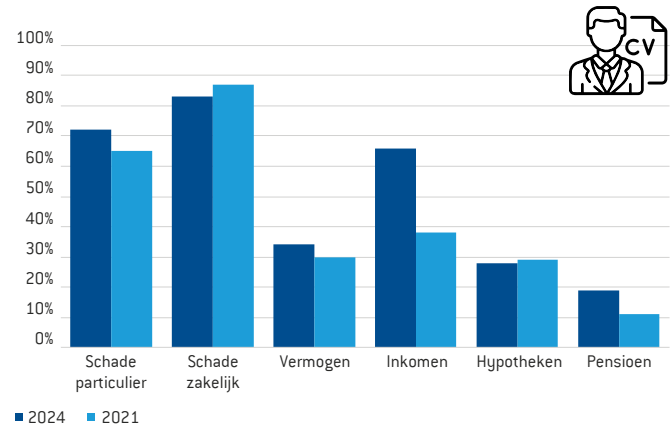


Meer inkomen- en pensioenadviseurs gezocht, en vaker voor de buitendienst

Voor alle soorten functies nemen de vacatures toe, maar de druk op de buitendienst is sterker gestegen dan op de commerciële binnendienst. Ook voor administratie en schadebehandeling worden door fors meer kantoren nieuwe mensen gezocht. Kijkend naar de vakgebieden waar de meeste vacatures zijn valt de toename bij inkomen en pensioen op. Het aantal kantoren met vacatures is hier bijna verdubbeld.



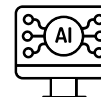
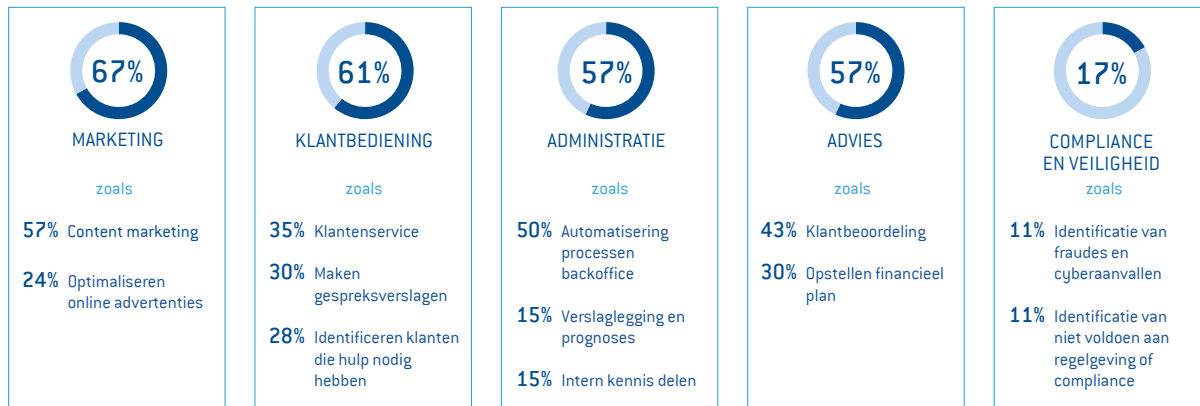
Figuur 4.12: vacatures naar soort functie



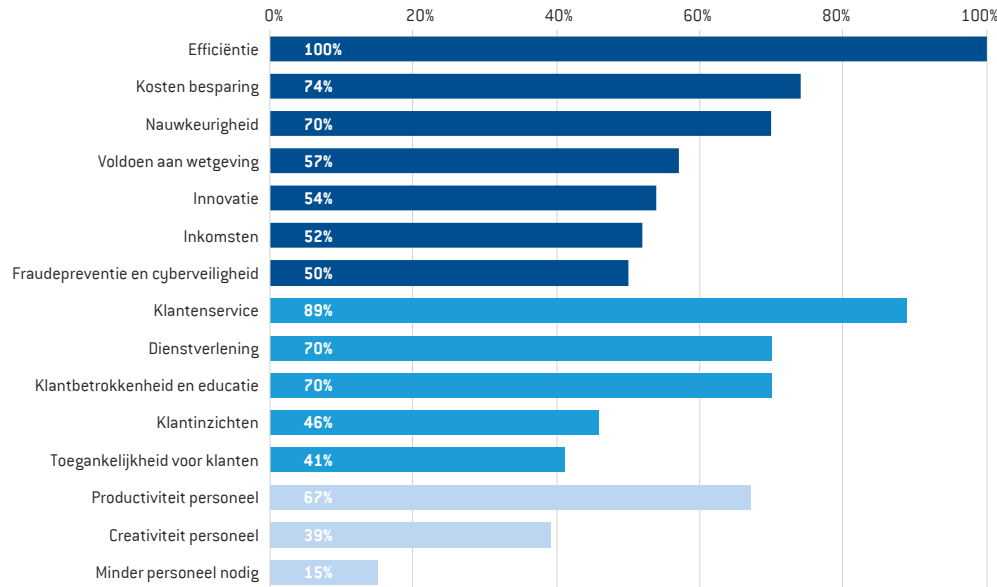
Figuur 4.13: vacatures naar beroepskwalificatie

AI mogelijkheden worden in de breedte verkend

Onderzoek uit Australië geeft een inspirerende inzicht op welke vlakken adviesbedrijven verwachten dat AI een rol gaat spelen. Van de adviesbedrijven in het betreffende onderzoek die actief zijn met AI of de mogelijkheden verkennen kijken de meesten naar de mogelijkheden op gebied van marketing (67%) en klantbediening (61%). Ook voor administratie (57%) en het adviesproces (57%) wordt volop geëxperimenteerd.



Figuur 4.14: waar worden mogelijkheden AI gebruikt of verkend?



De meeste kantoren verwachten voordelen voor de algehele efficiency (100%) en de klantenservice (89%). Opvallen weinig bedrijven verwachten dankzij AI met minder personeel toe te kunnen (15%).

■ Commercieel voordeel - 100%
 ■ Voordelen voor de klant - 96%
 ■ Personeel voordeel - 78%

Figuur 4.15: waar hopen adviesbedrijven voordelen van AI te zien over 2 tot 5 jaar

ADVIES IN CIJFERS

Samenwerken in de keten

Om klanten goed en efficiënt te helpen is goede klantgerichte samenwerking tussen adviseur en productaanbieder cruciaal. De samenwerking in de keten is gebaat bij onderling vertrouwen, goede afspraken en een sterke en efficiënte infrastructuur. Volmachten, serviceproviders en ICT kunnen daaraan bijdragen. Ook goede samenwerkingsovereenkomsten en het over en weer delen van de relevante klantgegevens zijn cruciaal.



Aandacht voor goede samenwerkingsafspraken aanbieders blijft nodig

Verzekeraar	Jaar SWO	Groene lichten	Oranje lichten	Rode lichten
Agriver	2022	27	0	0
Arag	2022	27	0	0
AXA Art	2018	27	0	0
DAS	2022	28	0	0
Hienfeld	2019	29	0	0
Midglas glasverzekeraar	2019	29	0	0
Noordelinge	2020	28	0	0
Onderlinge 's-Gravenhage	2023 (nieuw)	30	0	0
Samenwerking Glasverzekering	2020	28	0	0
Victor Insurance	2021	26	0	0
OOM Verzekeringen	2020	27	1	0
Unigarant	2021	26	0	1
De Vereende	2017	20	2	0
SUREbusiness	2021	23	0	2
Turien&CO	2021	26	5	0
Ansvaridéa	2019	24	5	0
HDI	2017	24	5	0
Monuta	2021	21	3	1

In samenwerkingsovereenkomsten spreken aanbieder en zelfstandig adviseur af hoe zij samen de klant bedienen. Een referentemodel hiervoor is in 2015 vastgesteld door Adfiz, OvFD en Verbond van Verzekeraars. Sinds 2017 wordt met stoplichtkleuren gecodeerd of afspraken conform het referentemodel zijn (groen), afwijken (oranje) of strijdig zijn (rood). Als een afspraak voor bepaalde (deel) branche niet relevant is, dan is geen score gegeven.

Figuur 5.1: beoordeling samenwerkingsovereenkomsten

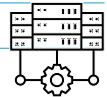
Verzekeraar	Jaar SWO	Groene lichten	Oranje lichten	Rode lichten
Achmea	2015	23	4	1
De Goudse	2023 (nieuw)	24	6	0
HDI Global Specialty	2021	23	7	0
Klaverblad Verzekeringen	2021	23	7	0
A.S.R.	2017	18	10	0
Anac	2019	17	8	1
SAA	2021	19	6	4
CZ	2017	13	10	0
Aegon	2023	18	13	1
NH1816	2014	15	14	0
Nationale Nederlanden	2011	14	13	2
Nationale Nederlanden Zorg	2020	11	12	1
ONVZ	2009	11	12	1
Brand New Day	2017	10	11	4
AIG	2015	10	17	1
Reaal	2015	10	16	3
Voogd & Voogd	2018	10	11	8
BLG Wonen	2014	4	14	5
Allianz	2012	4	20	5
Scildon	2023 (nieuw)	3	9	16
Westland-Utrecht Bank	2014	1	0	24

Het referentemodel en stoplichtoverzicht resulteren de laatste jaren in betere afspraken, waardoor klanten beter bediend kunnen worden. Intussen zijn 10 samenwerkingsovereenkomsten volledig groen.

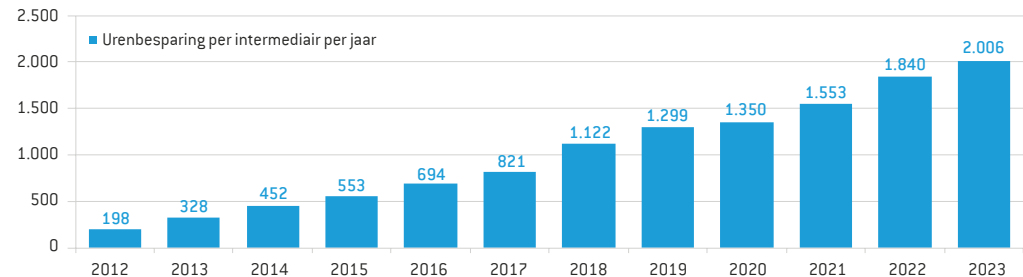
Aplaza koppelingen besparen jaarlijks 3,1 miljoen arbeidsuren

Financieel adviseurs delen veel (klant)informatie met verschillende aanbieders. De markt werkt al jaren aan het koppelen van systemen. Dat voorkomt dubbele invoer, leidt tot lagere kosten en maakt de kans op fouten kleiner. Als adviseurs volledig vanuit hun eigen systeempakket de regie op hun hele klantenportefeuille kunnen voeren is dat maximaal efficiënt. Goede standaarden (Sivi) en koppelingen (Aplaza) leveren daaraan een belangrijke bijdrage.

Ontwikkeling	2022	2023	Jaarlijkse groei
Jaarlijkse totale besparing	2.600.000 uur	3.100.000 uur	19%
Jaarlijkse totale besparing per advieskantoor	1.840 uur	2.006 uur	9%
Aantal deelnemende adviseurs	1.413	1.545	
Aantal deelnemende aanbieders en serviceproviders	58	65	
Aantal deelnemende softwareleveranciers	13	16	

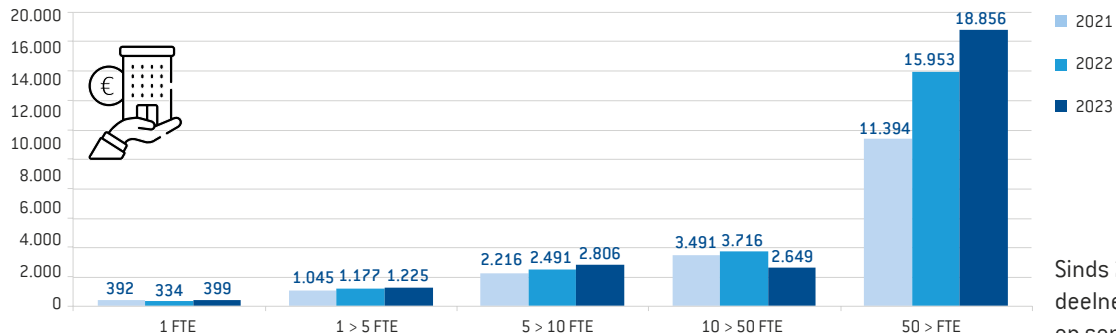


Figuur 5.2: grote besparing door koppeling Aplaza

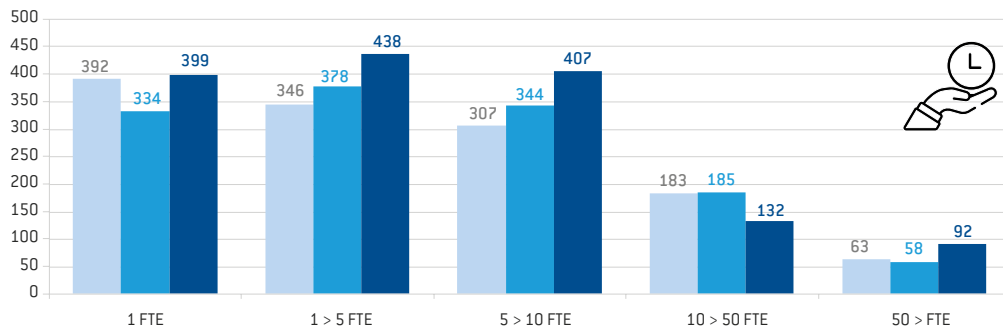


Figuur 5.3: urenbesparing per intermediair per jaar

Figuur 5.4: besparing in uren per kantoor grootte



Figuur 5.5: besparing per FTE in uren per kantoor grootte



Sinds 2018 is het aantal deelnemende aanbieders en serviceproviders verdrievoudigd en het aantal softwareleveranciers verdubbeld. Het afgelopen jaar was de groei 12% respectievelijk 23%. Dit vertaalt zich naar steeds grotere gemiddelde besparingen per kantoor en per fte. Ook het aantal deelnemende advieskantoren blijft hierdoor groeien, met ruim 130 meer deelnemers in een consoliderende markt.

In deze digitaal-fysieke wereld met diverse verzekeringsproducten en aanbieders aan de ene kant en toenemende eisen van eindgebruikers aan de andere kant, kunnen tussenpersonen de lokale, vertrouwde spil zijn.

– MarshBerry, januari 2024

Bronnen

ABP, Deelnemersonderzoek beleggingen, 2024

<https://www.abp.nl/content/dam/abp/common/documents/deelnemersonderzoek-beleggingen-abp.pdf>

Adfiz, Nieuwjaarspeiling, 2024

<https://www.adfiz.nl/special/adfiz-publicaties/>

Adfiz, Arbeidsmarkt-enquête, 2024

Adfiz, SWO Stoplichtoverzicht, 2023

<https://www.adfiz.nl/extranet/swo-stoplichtoverzicht-juni-2023/>

AFM, Consumentenmonitor Pensioenen, 2023

<https://www.afm.nl/nl-nl/sector/themas/dienstverlening-aan-consumenten/afm-consumentengedrag/consumentenonderzoek>

AFM, Consumentenmonitor Hypotheekbezitters, 2023

<https://www.afm.nl/nl-nl/sector/themas/dienstverlening-aan-consumenten/afm-consumentengedrag/consumentenonderzoek>

AFM, Inprijzen klimaatrisico's op de woningmarkt, 2023

<https://www.afm.nl/nl-nl/over-de-afm/verslaglegging/trendzicht>

AFM, Jaarverslag 2023

<https://www.afm.nl/nl-nl/over-de-afm/verslaglegging/jaarverslag>

AFM, Onze koten en baten in balans, 2024

<https://verslaggeving.afm.nl/onze-kosten-en-baten-in-balans/begroting>

AFM, Trendzicht 2024, 2023

<https://www.afm.nl/nl-nl/over-de-afm/verslaglegging/trendzicht>

AFM/DNB, De impact van AI in de financiële sector en het toezicht, 2024

<https://www.afm.nl/nl-nl/sector/actueel/2024/april/ai-rapport>

AKG, Research Paper: Future of Advice, 2023

<https://www.charles-stanley.co.uk/insights/knowledge/akg-research-paper>

Bronnen

AM, Top 100 grootste intermediairbedrijven, 2023

<https://www.amweb.nl/144775/ammagazine-editie-72-2023>

Aplaza, jaaroverzicht 2023

<https://aplaza.nl/groei-aplaza-zet-door-in-2023/>

a.s.r., Pensioenonderzoek, 2022

<https://www.asr.nl/zakelijk/inkomen-en-pensioen/pensioenonderzoek-2022>

ATR (Adviescollege Toetsing Regeldruk), Jaarverslag 2023

<https://www.atr-regeldruk.nl/publicaties/jaarverslagen/>

BLG, Tweedeling op de markt voor energiezuinige woningen neemt in rap tempo toe, 2024

<https://www.blgwonen.nl/home/tweedeling-op-de-markt-voor-energiezuinige-woningen-neemt-in-rap-tempo-toe.html>

Bright, Rapport onderzoek 'Geen pensioen', 2023

<https://brightpensioen.nl/onderzoek-witte-vlek-pensioenen-2023/>

BHB Dullemond, De Overnamemonitor Verzekeringsmarkt 2023, 2024

<https://www.bhbdullemond.nl/nl/kennis-en-blogs/de-overnamemonitor-verzekeringsmarkt-h2-2023-vol-gas-het-nieuwe-jaar-in>

Bipar, Figures on insurance intermediaries in Europe, 2024

<https://www.bipar.eu/en/intermediaries>

CBS, Vacaturegraad naar bedrijfstak, 2024

<https://www.cbs.nl/nl-nl/visualisaties/dashboard-arbeidsmarkt/vacatures/vacaturegraad-naar-bedrijfstak>

CBS, Zelfstandigen Enquête Arbeid, 2023

<https://www.cbs.nl/nl-nl/achtergrond/2023/27/zea-2023-resultaten-in-vogelvlucht>

CBS, Nederlanders digitaal steeds vaardiger, 2023

<https://www.cbs.nl/nl-nl/nieuws/2023/45/nederlanders-digitaal-steeds-vaardiger>

Bronnen

Centerdata, De vraag naar financieel advies, 2023

<https://www.rijksoverheid.nl/documenten/rapporten/2023/08/04/rapport-consumentenonderzoek-de-vraag-naar-financieel-advies>

Deloitte, Financiële gezondheid werknemers, 2022

<https://www2.deloitte.com/nl/nl/pages/financial-services/articles/financiele-gezondheid-werknemers.html>

Deloitte, Samen navigeren door onzekere tijden, 2024

<https://www2.deloitte.com/nl/nl/pages/financial-services/articles/financiele-gezondheid-nederland.html>

DNB, Kwetsbaarheid en veerkracht van Nederlandse huishoudens: een analyse vanuit een breed welvaartsperspectief, 2023

<https://www.dnb.nl/algemeen-nieuws/nieuws-2023/met-veel-nederlanders-gaat-het-goed-maar-bij-een-deel-stapelen-kwetsbaarheden-zich-op/>

DNB, Van crisis naar kans: verduurzaming van woningen na de energiecrisis, 2024

<https://www.dnb.nl/media/n5kjbq2r/dnb-analyse-van-crisis-naar-kans-verduurzaming-van-woningen-na-de-energiecrisis.pdf>

DNB/AFM, De impact van AI in de financiële sector en het toezicht, 2024

<https://www.afm.nl/nl-nl/sector/actueel/2024/april/ai-rapport>

ECB, The changing landscape of bank offices in the euro area, 2024

<https://data.ecb.europa.eu/blog/blog-posts/changing-landscape-bank-offices-euro-area>

Eiopa, Consumer Trends Report, 2023

https://www.eiopa.europa.eu/publications/consumer-trends-report-2023_en

European Union, Eurobarometer, Monitoring the level of financial literacy in the EU, 2023

<https://europa.eu/eurobarometer/surveys/detail/2953>

Bronnen

Financieele Dagblad, Kaalslag bankkantoren gaat onverminderd door, 2024

<https://fd.nl/bedrijfsleven/1512904/banken-blijven-filialen-sluiten-maar-hoe-lang-mogen-ze-daar-nog-mee-doorgaan>

Findex, The cost of doing nothing when preparing for retirement, 2023

<https://www.findex.com.au/preparing-for-retirement>

FPSB/FFP, Waarde van Financiële Planning, 2023

<https://ffp.nl/blog/persbericht/nieuw-studie-toont-aan-financiele-planning-leidt-tot-betere-resultaten/>

HAN University of Applied Sciences, Naar meervoudige waarde van advies, 2020

<https://www.han.nl/projecten/2020/instrumenten-meervoudige-waarde-van-advies/>

IG&H, Distributiemonitor, 2023

<https://www.igh.com/nl/cases/intermediary-market-intelligence-suite>

ING, Onderzoek Verduurzaming Bedrijven in Nederland, 2023

<https://www.ing.nl/zakelijk/inspiratie/ondernemerslab/onderzoek-verduurzaming-bedrijfsleven-nederland-2023>

Knab, Onderzoek: ZZP'er met laag inkomen amper bezig met pensioen, 2023

<https://bieb.knab.nl/pers/ondernemen/onderzoek-zzper-met-laag-inkomen-regelt-amper-iets-voor-pensioen>

Knab, Onderzoek: Steeds minder zzp'er voorstander van verplichte AOV, 2023

<https://bieb.knab.nl/ondernemen/steeds-minder-zzpers-voorstander-van-verplichte-aov>

Marshberry, Insurance Distribution Market Report, 2024

<https://www.marshberry.com/eu/news/marshberry-releases-2024-insurance-distribution-market-report-europe/>

MetLife, Financial Wellness Report, 2019

<https://www.metlife.com.au/about-us/thought-leadership/>

Bronnen

Ministerie van Financiën, Kamerbrief over onderzoeksrapporten over financieel advies, 2023

<https://www.rijksoverheid.nl/documenten/kamerstukken/2023/10/10/kamerbrief-appreciatie-onderzoeken-m-b-t-financieel-advies>

MKB Nederland, Nationale peiling ondernemingsklimaat, 2024

<https://www.mkb.nl/nieuws/driekwart-ondernemers-ziet-ondernemingsklimaat-verder-verslechteren>

Netspar, Keuzebegeleiding bij pensioenen: is alleen een online tool voldoende?, 2024

<https://www.netspar.nl/publicatie/keuzebegeleiding-bij-pensioenen-is-alleen-een-online-tool-voldoende/>

Netwealth, Understanding Australian advice clients better, 2024

<https://www.netwealth.com.au/web/insights/the-advisable-australian/understanding-australian-advice-clients-better>

Netwealth, AdviceTech 2023: Humans and Machines, 2023

<https://www.netwealth.com.au/web/insights/netwealth-2023-advicetech/>

OECD, International Survey of Adult Financial Literacy, 2023

<https://web.archive.org/temp/2024-05-15/59138-measuringfinancialliteracy.htm>

Projective Group, Regeldruk financiële sector blijft toenemen, 2023

<https://www.projectivegroup.com/nl/regeldruk-financiele-instellingen-blijft-toenemen/>

Pwc, The benefits of investing in people, 2022

<https://www.pwc.nl/nl/actueel-en-publicaties/diensten-en-sectoren/people-and-organisation/investeringen-in-employee-experience-dringen-verzuim-en-verloop-terug.html>

Raad van State, Jaarverslag 2023

<https://www.raadvanstate.nl/jaarverslag2023/>

Bronnen

RiFD, Marktflitsen Intermediaire Adviesmarkt (vergelijking 2021, 2022 en 2023), 2024

<https://rifd.nl/marktflitsen/>

RiFD, Infas Informatiesysteem Financieel Adviseurs, 2024

<https://www.infas.nl/>

SNS Bank, Weetjes over financiële zorgen, 2018

<https://www.snsbank.nl/particulier/service/weetjes-over-financiele-zorgen.html>

Tweede Kamer, Verslag Commissiedebat Financiële markten 30 mei 2024, 2024

https://www.tweedekamer.nl/debat_en_vergadering/commissievergaderingen/details?id=2024A03500

Vereniging Eigen Huis, Overstromingsrisico: Onderzoek naar mogelijkheden om te verzekeren, 2023

<https://www.eigenhuis.nl/nieuws/informatievoorziening-overstromingsrisicos-schiet-tekort>

VNO NCW, Inbreng t.b.v. debat Tweede Kamercommissie over Financiële markten, 2024

<https://www.vno-ncw.nl/brieven-en-commentaren/inbreng-tbv-debat-tweede-kamercommissie-over-financiele-markten>

Wijzer in geldzaken, Oog voor later?, 2023

<https://www.wijzeringeldzaken.nl/platform-wijzeringeldzaken/publicaties/rapport-onderzoek-pensioen3daagse-def.pdf>

Index

Advieskloof – 51, 52, 54, 55, 56, 57, 64, 65

Advieskosten – 51, 54, 55, 57, 59

AI – 63, 82, 83

AOV – 8, 12, 41, 65

Arbeidsmarkt – 10, 11, 14, 15, 80, 81

Consolidatie – 9, 10, 11

Digitale geletterdheid – 24, 25, 38, 62

Digitalisering – 10, 59, 60, 61, 62, 63, 82, 83, 84, 85

Doe-het-zelf – 26, 33, 38, 57, 67

Duurzaamheid – 42, 43, 44, 45, 47, 71

Employee Benefits – 30, 31, 32, 33, 34, 35, 36

Europa – 18, 19, 22, 23, 24, 70

Financieel fit – 26, 27, 28, 30, 31, 33, 49

Financiële geletterdheid – 22, 23, 24, 25, 26, 27, 34, 35, 36, 37, 38, 54

Hypotheek – 8, 12, 13, 17, 28, 44, 45, 46

Immateriële waarde van advies – 21, 30, 48, 49

Inkomen – 8, 12, 41, 65

Jongeren – 33, 34, 66

Klimaat – 28, 46, 65

Marktontwikkeling – 8, 11, 16, 17, 19

Ondernemerschap – 76, 77, 78, 79

Pensioen – 8, 12, 13, 28, 32, 33, 34, 35, 36, 37, 38, 39, 40, 43, 64, 66

Preventie – 30, 31, 32, 46

Regeldruk – 10, 69, 70, 71, 72, 73, 74, 75

Schaamte – 26, 32, 56

Schadeverzekeringen – 8, 12, 65

Specialisatie – 12, 13

Starters – 10, 12, 13

Vermogen – 8, 12, 28, 39, 64

Vertrouwen – 36, 48, 49, 51, 57

Vestigingen – 9, 10, 18

Werkgelegenheid – 11, 14, 15, 81, 83

Zakelijk – 8, 12, 13, 16, 17, 47

Zelfvertrouwen – 54, 55, 56, 57

ZZP – 40, 41

Advies in Cijfers 2024 – 2025

Uitgever: Adfiz

Contactgegevens:

Stadsring 201, 3817 BA Amersfoort

Postbus 235, 3800 AE Amersfoort

033 – 4643 464

info@adfiz.nl

www.adfiz.nl

Samenstelling en redactie: Joerie van Looij

Aan deze uitgave werkten mee: Tjibbe van der Werff (research),

Iris Borst (vormgeving en fotografie)

Iedere openbaarmaking en verveelvoudiging is toegestaan, mits met bronvermelding.

Ofschoon uiterste zorg is besteed aan kwaliteit en geldigheid van de gegevens aanvaardt

Adfiz geen aansprakelijkheid voor de gevolgen van eventuele onjuistheden.

Scan voor
de digitale versie



Stadsring 201 | 3817 BA Amersfoort
Postbus 235 | 3800 AE Amersfoort
033 - 46 43 464 | info@adfiz.nl | www.adfiz.nl

Meer waarde met Adfiz
Belangenbehartiging Kennis Kwaliteit