

# Advies in Cijfers 2026 – 2027

**Meer waarde met AdfiZ**

Belangenbehartiging

Kennis

Kwaliteit

'Financiën begrijpen gaat niet alleen  
over het beheren van geld, het gaat  
over het verwerven van zelfvertrouwen,  
onafhankelijkheid en het vermogen om je  
eigen toekomst vorm te geven'

– Maria Luís Albuquerque, Eurocommissaris voor Financiële Diensten,  
Financiële Stabiliteit en de Kapitaalmarktenunie

# Welke vragen beantwoordt deze uitgave?

Hoe staat onafhankelijk financieel advies ervoor in Nederland? Wie maken er gebruik van, wat betekent advies voor klanten en hoe ontwikkelt de sector zich? Advies in Cijfers brengt die vragen jaarlijks samen in feiten, cijfers en trends.

Onafhankelijk financieel advies heeft een stevige positie in Nederland. 3 op de 4 consumenten en 9 op de 10 bedrijven hebben een relatie met een onafhankelijk financieel advieskantoor. Adviseurs helpen hen financiële keuzes bewuster te maken, beter uit te voeren en langer vol te houden. Daarmee dragen zij bij aan gemoedsrust, zekerheid en veiligheid en ontstaat ruimte voor persoonlijke en zakelijke wensen, doelen en ambities.

Adfiz is de branchevereniging van onafhankelijk financieel adviseurs. Onze leden vertegenwoordigen samen 85% van de zakelijke markt en 55% van de particuliere markt. We zetten ons in voor een sterke adviessector en voor de waarde en toegankelijkheid van goed financieel advies.

Sinds 2019 brengen we met Advies in Cijfers de omvang, betekenis en ontwikkeling van onafhankelijk advies in beeld. We volgen onder meer klantbehoeften en klantpercepties, ondernemerschap, strategische keuzes en samenwerking binnen de financiële keten. Zo laat deze publicatie niet alleen zien waar de sector staat, maar ook welke bewegingen bepalend zijn voor de toekomst.



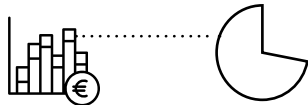
# INHOUD

|     |                         |
|-----|-------------------------|
| 06  | Financieel Adviesmarkt  |
| 24  | Waarde van Advies       |
| 78  | Toegang tot Advies      |
| 96  | Ruimte om te Ondernemen |
| 112 | Samenwerken in de Keten |
| 118 | Bronnen                 |

# De maatschappelijke impact van de branche

**166,37**  
miljard €  
omzet

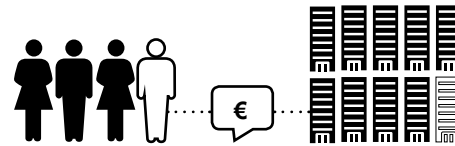
**82%**  
van totaal



Van de ruim 166,37 miljard euro omzet in verzekeringen en hypotheek (exclusief zorgverzekeringen) loopt 82% via onafhankelijk adviseurs.

**3 op de 4**  
consumenten

**9 op de 10**  
bedrijven



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

**33.571**  
voltijdsbanen

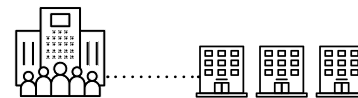
**66%**  
gediplomeerd om te adviseren



De sector biedt werk aan meer dan 33.571 professionals. Zo'n 66% beschikt over één of meer adviesdiploma's.

**5.468**  
advieskantoren

**6.870**  
vestigingen



Fysiek aanwezig in wijken en dorpen met 6.870 vestigingen van 5.468 advieskantoren.

ADVIES IN CIJFERS

# Financieel Adviesmarkt

Advies verbetert het financieel gedrag van mensen. Daarmee levert het een belangrijke bijdrage aan de financiële gezondheid en weerbaarheid van Nederlandse burgers en bedrijven. Gezamenlijk bedienen 5.468 advieskantoren circa 2,4 miljoen bedrijven en 8,4 miljoen huishoudens. Dat komt neer op meer dan 90% van alle bedrijven en bijna 75% van alle huishoudens. Van de 376 startende ondernemingen in 2025 kiest driekwart van de starters voor een specifiek marktsegment. De sector biedt werk aan meer dan 33.000 professionals.

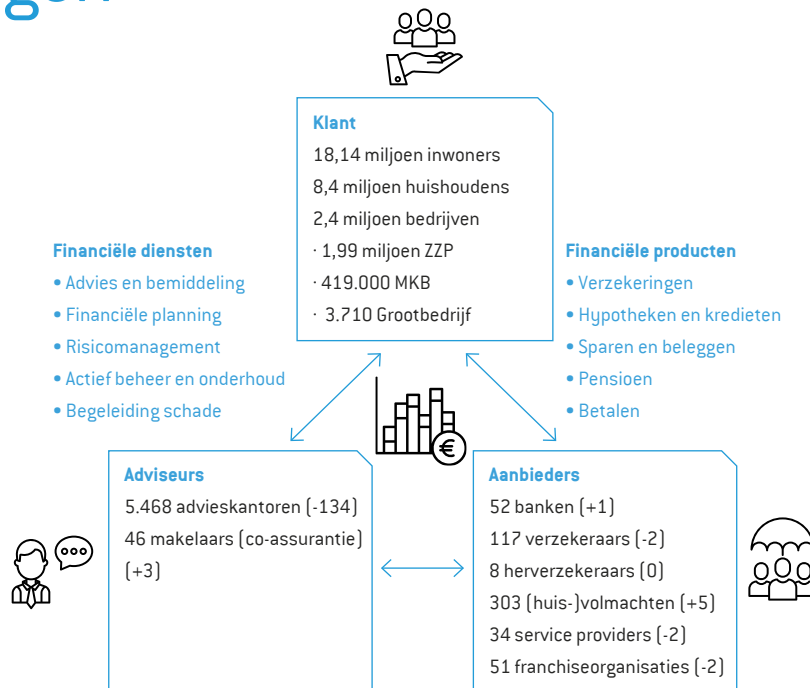


# Advies helpt miljoenen klanten met passende financiële oplossingen

Nederland telt miljoenen huishoudens, ondernemers en bedrijven met financiële vragen. Over risico's, wonen, inkomen, pensioen, vermogen en schade. Daarbij gaat het niet alleen om producten, maar ook om duiding, overzicht en begeleiding.

Financieel adviseurs staan dicht bij hun klanten. Zij brengen behoeften in beeld, maken risico's bespreekbaar en helpen klanten keuzes te maken die passen bij hun situatie. Aanbieders zorgen voor de financiële producten en capaciteit die nodig zijn om die keuzes uit te voeren.

Zo ontstaat een keten waarin ieder een eigen rol heeft. Adviseurs vertalen klantvragen naar passende oplossingen. Aanbieders maken die oplossingen mogelijk. Samen zorgen zij ervoor dat financiële dienstverlening beschikbaar blijft voor miljoenen consumenten, zelfstandigen, mkb-bedrijven en grote ondernemingen.



# Marktaandeel financieel advies blijft onverminderd hoog

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 24 miljard euro premie aan verzekeringen en pensioenen (66% van het totaal), en ruim 114 miljard euro aan nieuwe hypotheke (87% van het totaal).



**Figuur 1.2: marktaandeel onafhankelijk advies**

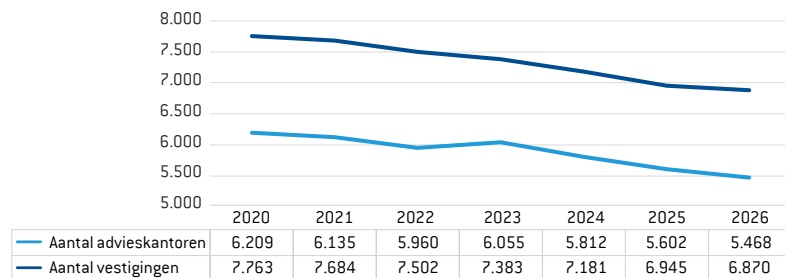
| Product                       | Volume / jaar in miljard euro (direct, bancaire en intermediair) |               | Waarvan via adviseur |               | Marktaandeel onafhankelijk advies |            |
|-------------------------------|------------------------------------------------------------------|---------------|----------------------|---------------|-----------------------------------|------------|
|                               | 2023                                                             | 2024          | 2023                 | 2024          | 2023                              | 2024       |
| Schade Particulier            | 8,19                                                             | 8,96          | 3,65                 | 3,99          | 44%                               | 44%        |
| Schade Zakelijk (incl. Beurs) | 9,56                                                             | 10,40         | 6,12                 | 6,61          | 64%                               | 64%        |
| Inkomensverzekeringen         | 4,68                                                             | 4,85          | 3,63                 | 3,63          | 78%                               | 78%        |
| Individueel leven             | 3,94                                                             | 3,81          | 1,63                 | 1,55          | 41%                               | 41%        |
| Pensioen / Collectief leven   | 7,50                                                             | 8,05          | 7,33                 | 7,88          | 98%                               | 98%        |
| <b>Totaal verzekeringen</b>   | <b>33,88</b>                                                     | <b>36,07</b>  | <b>22,37</b>         | <b>23,65</b>  | <b>66%</b>                        | <b>66%</b> |
| Hypotheke                     | 137,32                                                           | 130,3         | 105,04               | 113,38        | 76%                               | 87%        |
| <b>Totaal markt</b>           | <b>171,20</b>                                                    | <b>166,37</b> | <b>127,41</b>        | <b>135,75</b> | <b>74%</b>                        | <b>82%</b> |

IG&H maakt de marktschatting elk jaar opnieuw, omdat er dan meer informatie beschikbaar is. Hierdoor kunnen verschillen in marktomvang ontstaan t.o.v. vorig jaar. De gegevens voor hypotheke zijn in deze editie gebaseerd op gegevens van HDN en zullen in de aankomende edities normaliseren

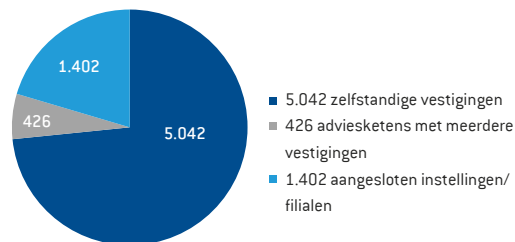
# Onafhankelijk advies is altijd dichtbij via 6.870 vestigingen

Begin 2026 zijn er 5.468 advieskantoren actief, waarvan 5.042 zelfstandige kantoren en 426 adviesketens met meerdere vestigingen. Gezamenlijk beschikken zij over 6.870 vestigingen. Daarmee zet de dalende trend in het aantal vestigingen zich verder voort. Desondanks blijft het fijnmazige netwerk van advieskantoren persoonlijk advies voor burgers en bedrijven goed toegankelijk houden.

Figuur 1.3: ontwikkeling aantal zelfstandige financieel advieskantoren



Figuur 1.4: samenstellingen vestigingenennetwerk



# In 2025 is het aantal overnames weer op hetzelfde niveau als in 2023

De consolidatie in de Nederlandse markt gaat onverminderd door. Zowel intermediairs als investeerders blijven actief op zoek naar uitbreidingsmogelijkheden. In 2025 vond ruim 60% van de transacties plaats in het kleinere segment. Een belangrijke verklaring voor deze piek zijn de ontwikkelingen bij RegioBank.

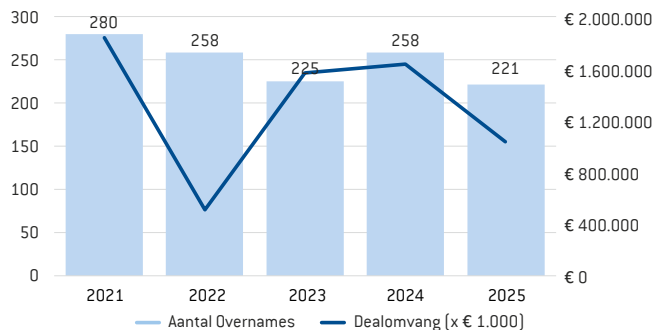
Consolidatie is geen nieuw fenomeen, maar er is wel een duidelijke verschuiving zichtbaar. Waar afgelopen jaren private equity investeerders de consolidatiemarkt domineerden, nemen steeds vaker (internationale) strategische kopers een leidende rol. Dat heeft invloed op de marktdynamiek. Daar waar private equity werkt met een gemiddelde investeringshorizon van 5 tot 7 jaar, werken strategische kopers meer vanuit de lange termijn waarde creatie.

Strategische partijen zijn meer gefocust op het realiseren van schaalvoordelen, een sterkere positie in de (keten)distributie, het creëren van een internationale infrastructuur en cross-selling in een groter klantbestand.

Er zijn in Nederland in 2025 21 'consolidators' actief, dat zijn zowel private equity partijen als verzekeraars (RiFD).

De verwachting is dat het aantal overnames in Nederland op termijn iets zal afnemen. Maar desondanks blijft de Nederlandse markt een aantrekkelijke markt voor verdere overnames.

**Figuur 1.5: aantal overnames en dealomvang (x € 1.000)**



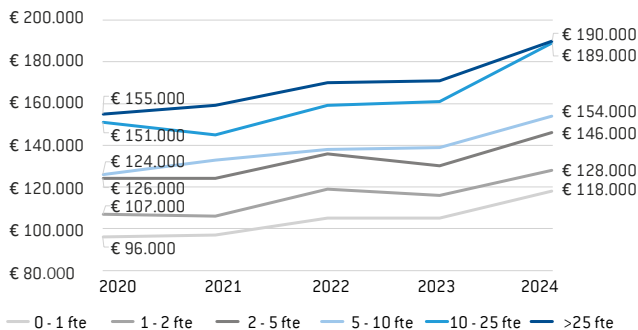
# Omzet per fte stijgt bij kleine en grote kantoren

De gemiddelde omzet per fte laat over de afgelopen jaren een consistente stijgende lijn zien, ongeacht de omvang van de onderneming. De grootste ondernemingen (>25 fte) springen er opnieuw uit met een gemiddelde omzet per fte van €190.000, waarmee zij de categorie 10,1-25 fte (€189.000) net

voorbijstreven. Ook de kleinste categorie (0,1-1 fte) laat groei zien, al blijft het absolute niveau met €118.000 aanzienlijk lager.

Kleinere kantoren halen naar verhouding meer omzet uit hypotheeklen, grotere kantoren meer uit schade (particulier en zakelijk).

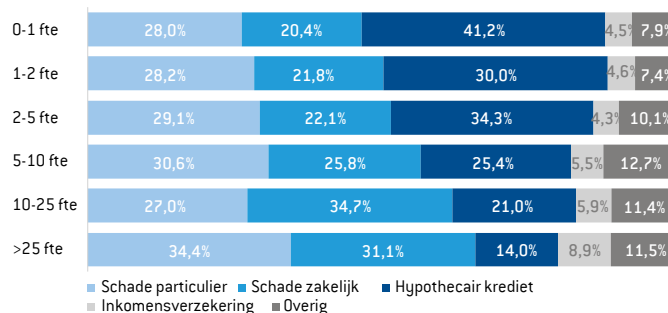
**Figuur 1.6: gemiddelde omzet per fte naar omvang onderneming in fte**



De waarden voor 2021, 2022 en 2023 zijn bij benadering een reconstructie van de originele figuur.

Bron: AFM

**Figuur 1.7: herkomst van omzet naar omvang van onderneming in fte**

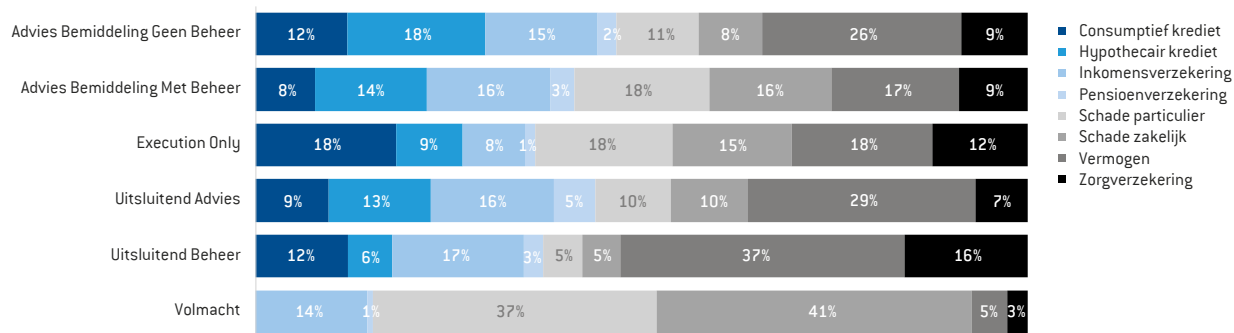


# Advieskantoren bieden een breed aanbod productcategorieën

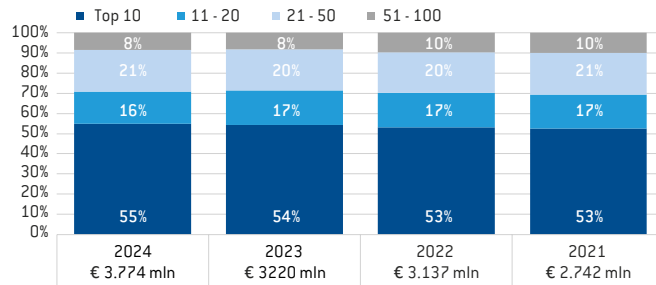
De combinatie van productcategorieën en dienstverleningsvormen laat een gedifferentieerd beeld zien. Vanuit de dienstverleningsvorm bezien domineert bij het volmacht schade particulier (37%) en schade zakelijk (41%). Bij beheerkantoren is vermogen met 37% de grootste categorie. Advieskantoren laten een meer evenwichtige spreiding, met consumptief krediet en vermogen als grootste aandelen.

Pensioenverzekeringen zijn over vrijwel alle dienstverleningsvormen slechts in beperkte mate vertegenwoordigd, waarbij opvalt dat pensioen vooral via een adviesrelatie wordt aangeboden en nauwelijks via beheer- of volmachtconstructies.

**Figuur 1.8: aangeboden productcategorieën afgezet tegen combinaties van aangeboden dienstverlening**

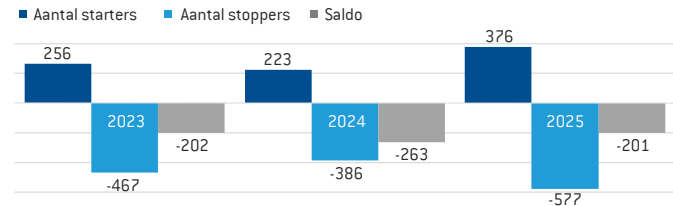


# Een toename starters en stoppers, per saldo beperkte afname advieskantoren

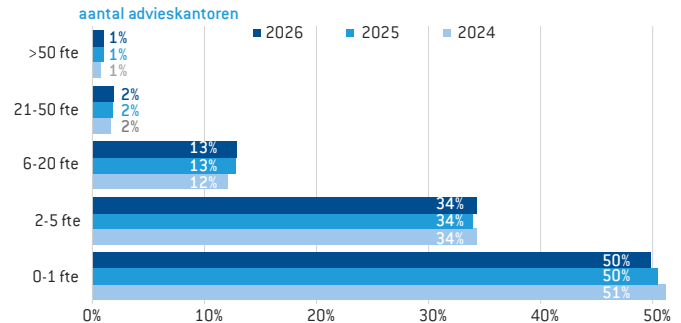


**Figuur 1.9: verdeling omzet binnen top 100**

Met 376 nieuwkomers in 2025 is de dalende trend van afgelopen jaren omgebogen naar een stijging van het aantal starters. Echter, ook het aantal stoppers is in 2025 toegenomen. Daardoor neemt per saldo het aantal advieskantoren af. De meerderheid van advieskantoren is klein in omvang. Het aantal advieskantoren zonder personeel (0 - 1 fte) blijft ook in 2025 50% van het aantal advieskantoren. Momenteel heeft 84% van de advieskantoren minder dan 6 fte in dienst.



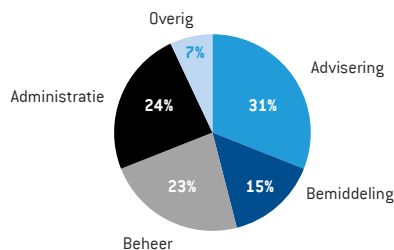
**Figuur 1.10: starters dempen afname aantal advieskantoren**



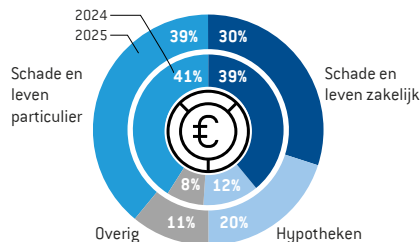
**Figuur 1.11: meerderheid advieskantoren is zeer klein**

# 75% van de starters kiest voor specifiek marktsegment

Figuur 1.12: tijdbesteding medewerkers

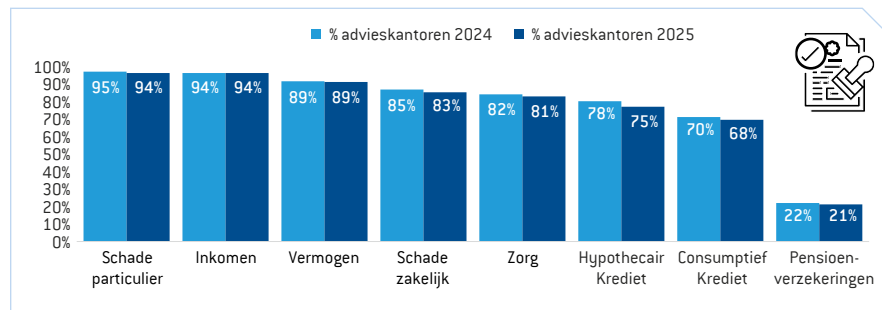


Figuur 1.13: omzetverdeling kantoor

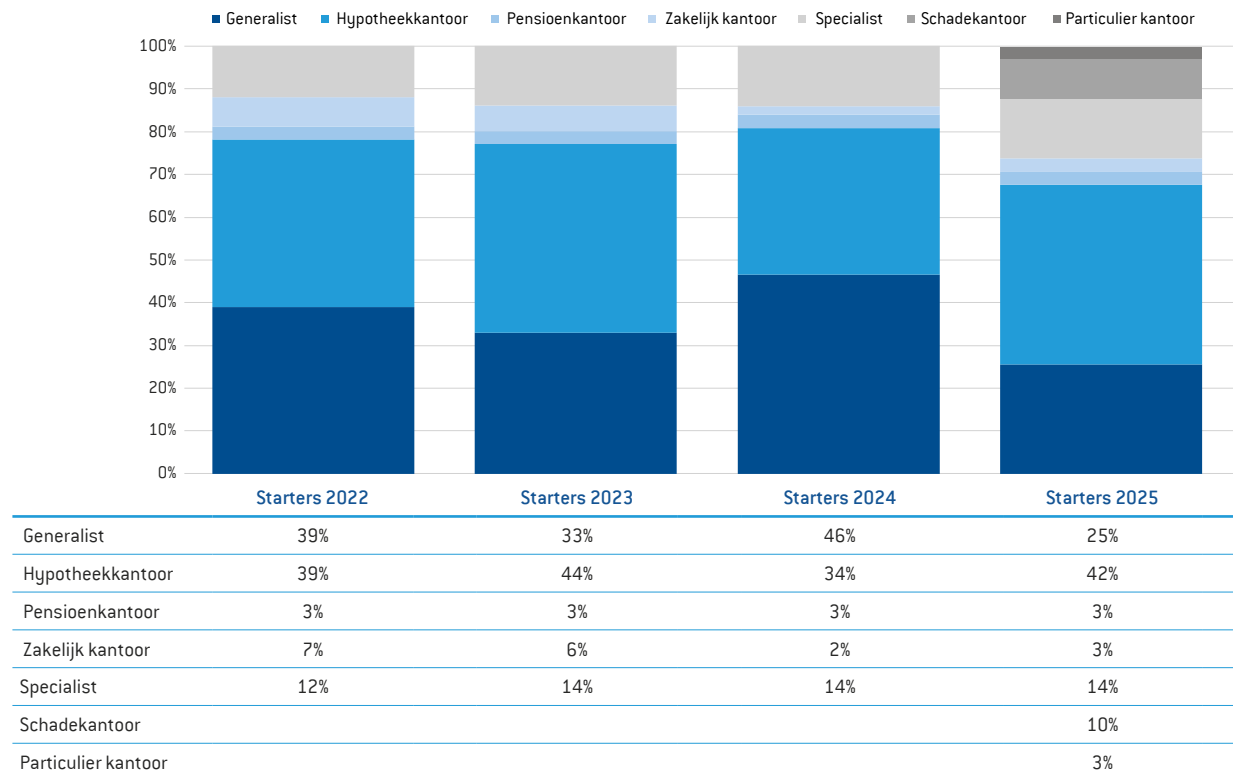


Ruim een derde van de kantoren (34%) in de markt zijn generalistische kantoren die een breed pakket aan producten en diensten aanbieden (RiFD). Startende kantoren beginnen niet als allround kantoor, maar kiezen voor een specialisme. Ter vergelijking: vijf jaar geleden lag het aandeel generalistische starters nog op 66% (2019), terwijl dit in 2025 slechts 25% van de starters betrof. Het aandeel hypotheekkantoren onder starters is in die periode toegenomen. Ook in de breedte neemt de vergunningsdichtheid ieder jaar iets af. Deze zeer geleidelijke maar consistente trend naar minder allround dienstverlening ligt in lijn met de toenemende compliancedruk en de kosten voor het behouden van Wft-diploma's.

Figuur 1.14: type vergunningen



Figuur 1.15: focus marktsegment startende kantoren

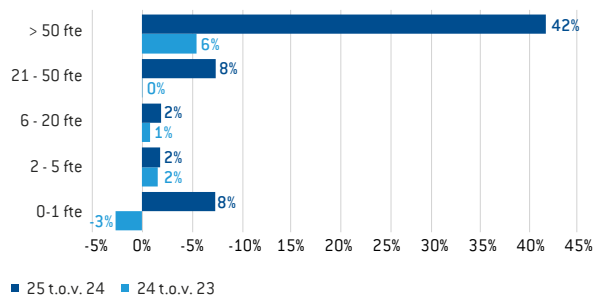


\*) data is vanaf 2025 gecorrigeerd naar de laatste indeling van marktsegmenten van RiFD

# Werkgelegenheid adviesmarkt 33.571 voltijdbanen

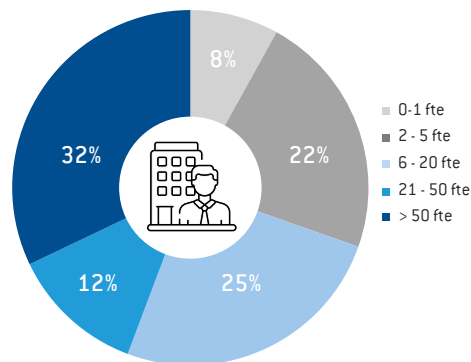
De totale fte-bezetting van de sector is in 2025 na jaren van daling weer toegenomen. Er is sprake van een groei in werkgelegenheid ondanks de daling van het aantal kantoren (RiFD). In 2024 was de werkgelegenheid 29.612 fte, dat is een groei van 13%. Met name bij de grote kantoren (50+ fte) nam het aantal medewerkers sterk toe. Deze kantoren nemen een derde van de werkgelegenheid voor hun rekening.

**Figuur 1.16: verandering werkgelegenheid 2023 - 2025**



Bron: RiFD

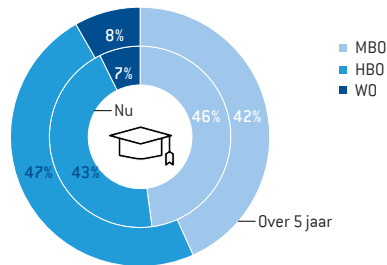
**Figuur 1.17: verdeling werkgelegenheid adviessector 2025**



Vrijwel alle adviseurs hebben één of meer vakbekwaamheden. Een aanzienlijk deel van de intermediaire markt is ingericht als all round dienstverlener, waarbij meerdere productdomeinen worden gecombineerd in één organisatie.

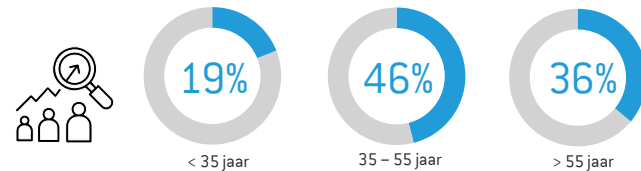
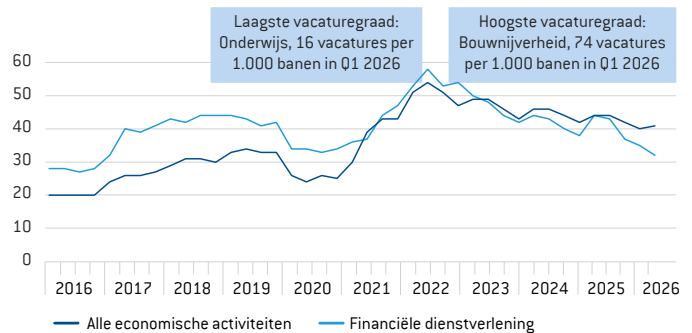
# Afname aantal openstaande vacatures, groeiende vraag naar HBO

De krapte op de arbeidsmarkt blijft onverminderd hoog, op iedere 1.000 banen stonden er in de financiële dienstverlening het afgelopen 12 maanden gemiddeld 37 vacatures open. De laatste jaren ligt de vacaturegraad van de sector rond het gemiddelde. De laatste kwartalen zien we wel afname van het aantal openstaande vacatures in de sector. De verwachting is dat bij advieskantoren de werkgelegenheid de komende vijf jaar sterker verschuift naar meer HBO-banen.



Figuur 1.18: werkgelegenheid naar opleiding

Figuur 1.19: openstaande vacatures per 1.000 banen



Figuur 1.20: leeftijdsverdeling bij advieskantoren

# Resultaten tonen blijvende groei in omzet, met name door omzetgroei hypotheeken

Afgelopen jaar is bij de meer kantoren de totale omzet gestegen, 87% van de advieskantoren in 2025 realiseerde een omzetstijging. Driekwart van de kantoren verwacht ook in 2026 te groeien. Ook de groei zelf was hoger dan de jaren daarvoor, met een toename van 10% naar 13%.

Figuur 1.21: aantal klanten particulier

|      | Gedaald                  | Gelijk  | Gestegen                  |
|------|--------------------------|---------|---------------------------|
| 2023 | Bij 8% met gemiddeld 10% | Bij 24% | Bij 68% met gemiddeld 11% |
| 2024 | Bij 10% met gemiddeld 9% | Bij 21% | Bij 69% met gemiddeld 7%  |
| 2025 | Bij 5% met gemiddeld 3%  | Bij 16% | Bij 79% met gemiddeld 11% |

Figuur 1.22: aantal klanten zakelijk

|      | Gedaald                  | Gelijk  | Gestegen                 |
|------|--------------------------|---------|--------------------------|
| 2023 | Bij 2% met gemiddeld 10% | Bij 22% | Bij 76% met gemiddeld 9% |
| 2024 | Bij 9% met gemiddeld 8%  | Bij 21% | Bij 70% met gemiddeld 5% |
| 2025 | Bij 5% met gemiddeld 1%  | Bij 18% | Bij 70% met gemiddeld 8% |

Figuur 1.23: totale omzet

|      | Gedaald                   | Gelijk  | Gestegen                  |
|------|---------------------------|---------|---------------------------|
| 2023 | Bij 32% met gemiddeld 10% | Bij 11% | Bij 57% met gemiddeld 17% |
| 2024 | Bij 8% met gemiddeld 11%  | Bij 8%  | Bij 77% met gemiddeld 10% |
| 2025 | Bij 9% met gemiddeld 8%   | Bij 4%  | Bij 87% met gemiddeld 13% |

De algemene ontwikkeling over de totale omzet in 2025 laat een licht positiever beeld zien ten opzichte van 2024. De omzet is minder sterk gedaald of juist meer gestegen. De groei is met name gedreven door de omzetgroei in hypotheeken. De resultaten voor omzet schade en leven zijn zakelijk wat getemperd, bij particulieren is die groei toegenomen.

Figuur 1.24: omzet schade en leven zakelijk



|      | Gedaald                  | Gelijk  | Gestegen                  |
|------|--------------------------|---------|---------------------------|
| 2023 | Bij 3% met gemiddeld 13% | Bij 12% | Bij 85% met gemiddeld 12% |
| 2024 | Bij 5% met gemiddeld 5%  | Bij 9%  | Bij 86% met gemiddeld 8%  |
| 2025 | Bij 3% met gemiddeld 4%  | Bij 21% | Bij 75% met gemiddeld 13% |

Figuur 1.25: omzet schade en leven particulier



|      | Gedaald                 | Gelijk  | Gestegen                  |
|------|-------------------------|---------|---------------------------|
| 2023 | Bij 6% met gemiddeld 8% | Bij 13% | Bij 80% met gemiddeld 12% |
| 2024 | Bij 0%                  | Bij 18% | Bij 82% met gemiddeld 8%  |
| 2025 | Bij 0%                  | Bij 11% | Bij 89% met gemiddeld 13% |

Figuur 1.26: omzet hypotheek



|      | Gedaald                   | Gelijk  | Gestegen                  |
|------|---------------------------|---------|---------------------------|
| 2023 | Bij 75% met gemiddeld 26% | Bij 13% | Bij 12% met gemiddeld 30% |
| 2024 | Bij 12% met gemiddeld 40% | Bij 25% | Bij 63% met gemiddeld 24% |
| 2025 | Bij 10% met gemiddeld 33% | Bij 17% | Bij 73% met gemiddeld 32% |

Figuur 1.27: omzet overig

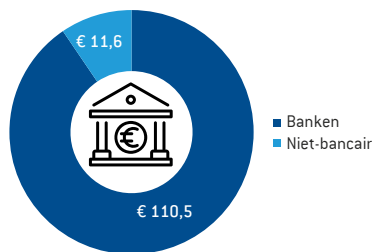


|      | Gedaald                   | Gelijk  | Gestegen                  |
|------|---------------------------|---------|---------------------------|
| 2023 | Bij 23% met gemiddeld 18% | Bij 36% | Bij 41% met gemiddeld 9%  |
| 2024 | Bij 8% met gemiddeld 33%  | Bij 27% | Bij 65% met gemiddeld 13% |
| 2025 | Bij 8% met gemiddeld 8%   | Bij 27% | Bij 65% met gemiddeld 20% |

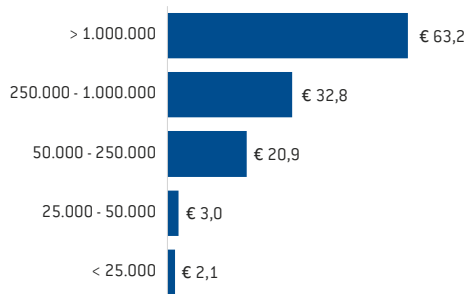
# Banken zijn met reguliere kredieten de grootste financierders van het mkb

De totale financiering aan het MKB door banken en niet-bancaire financiers bedraagt € 122 miljard (ultimo 2024). Banken zijn de grootste financier van het mkb (€ 110 miljard). Wel zijn niet-bancaire financiers in relatieve zin belangrijker in de kleinere financieringen (tot € 50.000). Daar waar banken zich vooral richten op reguliere kredieten, zijn niet-bancaire financiers meer gericht op leasing en crowd funding.

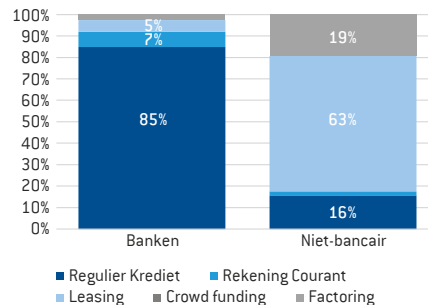
**Figuur 1.28: totaal uitstaande mkb-financiering (miljard €)**



**Figuur 1.29: uitstaande mkb-financiering naar omvang van de lening (miljard €)**



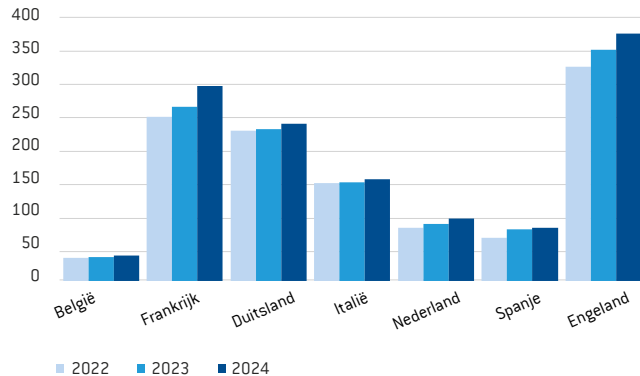
**Figuur 1.30: financiering mkb naar financier en financieringsvorm**



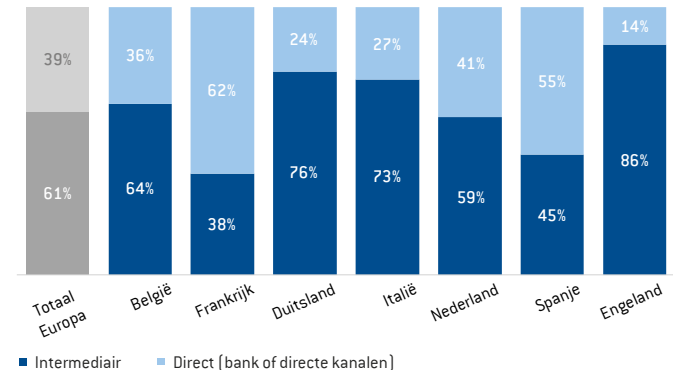
# De verzekeringsmarkt in Europa is divers in omvang en dynamiek

Volwassen en opkomende markten verschillen sterk in penetratiegraad, premieniveau en groei. De regio huisvest toonaangevende internationale verzekeraars zoals Allianz, AXA en Generali, en is thuisbasis van grote herverzekeraars als Munich Re, Swiss Re en Lloyd's of London. Daarnaast zijn wereldwijde makelaars als Marsh en Aon vanuit Europa actief als onmisbare schakel tussen vraag en aanbod. Samen bepalen de makelaars in belangrijke mate de wereldwijde capaciteitstoewijzing en prijsstelling, met name bij complexe zakelijke risico's, nicherisico's en natuurrampen.

**Figuur 1.31: premievolume totale verzekeringsmarkt in Europa (in € miljard)**



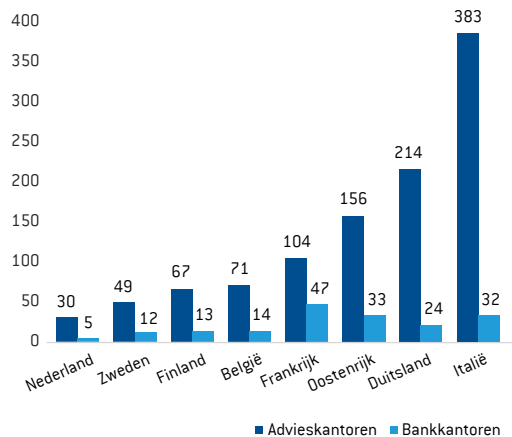
**Figuur 1.32: verzekeringsdistributie in Europa per distributiekanaal**



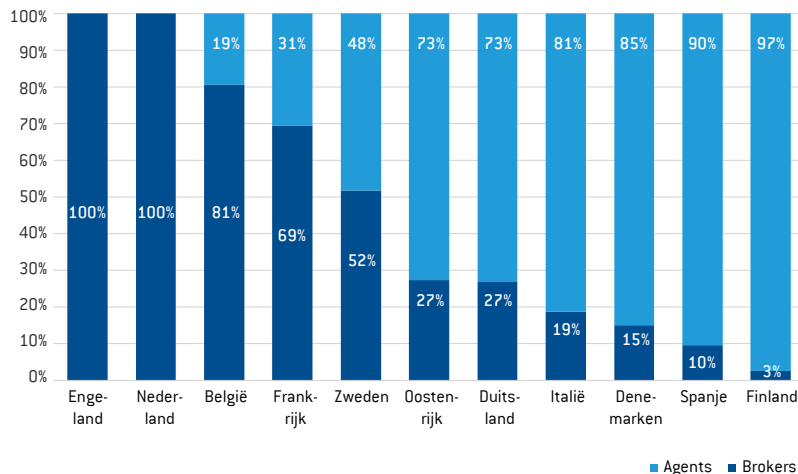
# Het karakter van de adviesmarkten in Europa loopt sterk uiteen

Nederland en Engeland hebben vooral onafhankelijk advieskantoren (brokers), iets wat in mindere mate ook geldt voor België, Frankrijk en Zweden. Duitsland, Oostenrijk, Denemarken, 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.

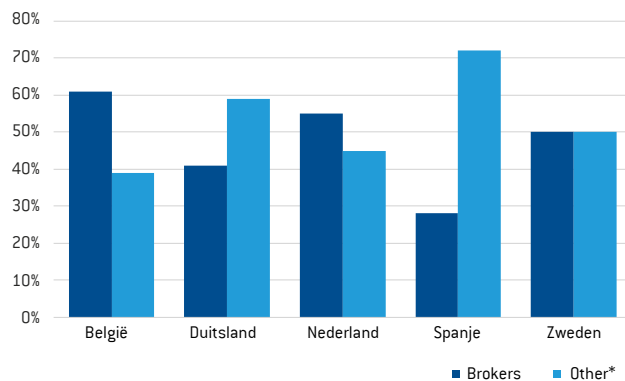
**Figuur 1.33: aantal advies- en bankkantoren per 100.000 inwoners**



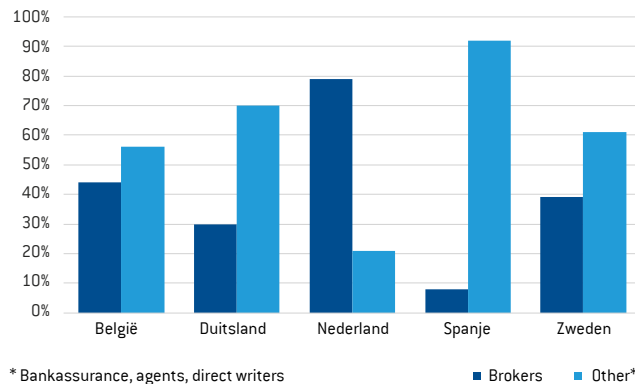
**Figuur 1.34: verhouding agents en brokers**



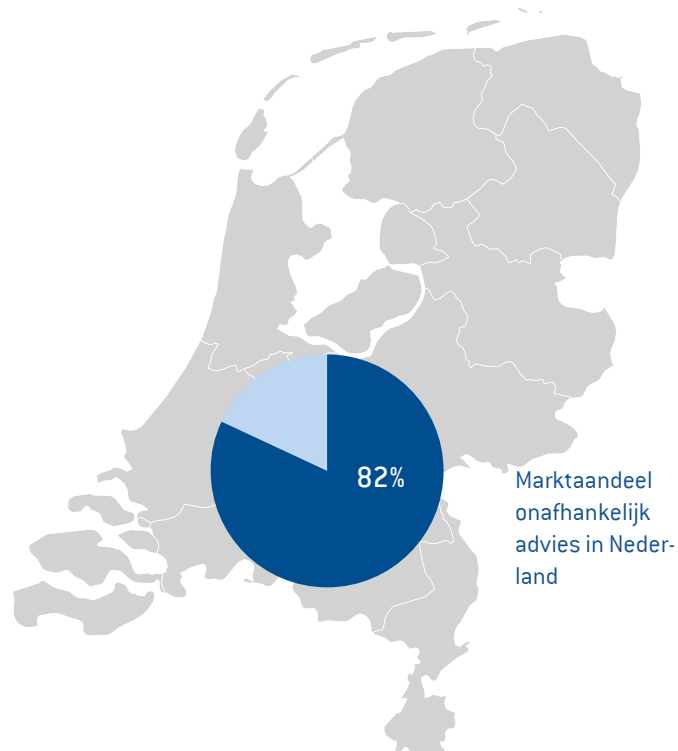
Figuur 1.35: marktaandeel schade



Figuur 1.36: marktaandeel leven



\* Bankassurance, agents, direct writers



ADVIES IN CIJFERS

# Waarde van advies

Financieel advies gaat verder dan individuele dienstverlening. Het vergroot bewustwording, geeft mensen grip op hun financiële keuzes en helpt financiële kwetsbaarheid te voorkomen of te verkleinen. Goed advies voorkomt persoonlijk leed én onnodige maatschappelijke kosten.

Ook bij bredere maatschappelijke opgaven speelt financieel advies een belangrijke rol. Denk aan verzekeraarbaarheid, financiële fitheid en duurzame ontwikkeling. Adviseurs helpen consumenten, bedrijven en ondernemers om risico's te overzien, keuzes te maken en die keuzes ook vol te houden. Daarmee zijn financieel adviseurs onmisbaar voor het financiële welzijn van mensen en ondernemingen. Klanten kunnen met meer vertrouwen werken aan hun persoonlijke en zakelijke ambities.



# De waarde van advies heeft meerdere dimensies

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. Financieel advies levert daarmee een essentiële bijdrage aan een stabiel, veerkrachtiger en toekomstbestendiger financieel systeem: risico's worden gespreid, kwetsbaarheden gesignaleerd en mensen worden ondersteund bij het beperken van risico's.



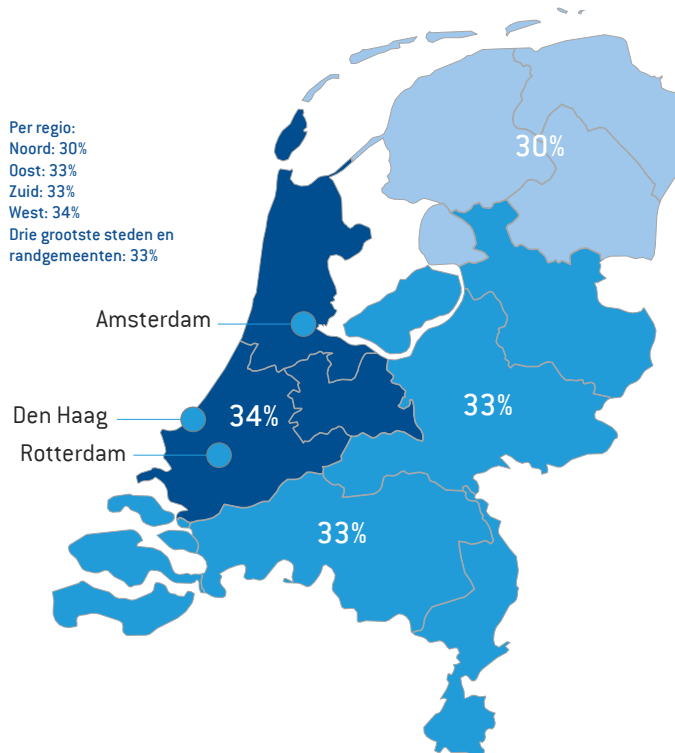
Figuur 2.1: waarde van advies model

# Financiële gezondheid verbetert in alle regio's

Regio West blijft koploper (34% gezonde huishoudens), gevolgd door Oost en Zuid (33%), de grote steden (32%) en Noord (30%). Niet eerder lagen de uitkomsten per regio zo dicht bij elkaar.

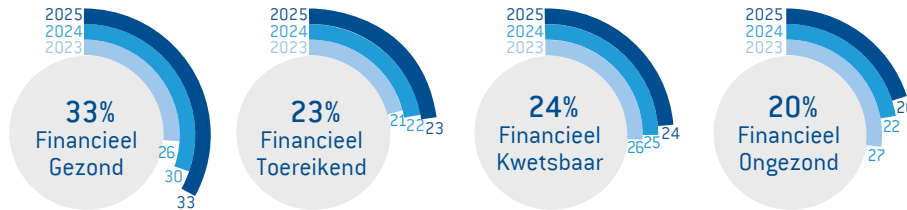
Er zijn wel opvallende verschillen. Regio Noord heeft met 24% nog altijd het hoogste aandeel financieel ongezonde huishoudens (was 28%), gevolgd door de drie grote steden met 22% financieel ongezonde huishoudens. Regio Zuid maakt de grootste sprong vooruit: van 29% naar 33% gezonde huishoudens.

Regionale verschillen worden verklaard door arbeidsmarkt, woningmarktdruk en demografische factoren. Regionaal maatwerk blijft noodzakelijk.



**Figuur 2.2: overzicht % financieel Gezonde huishoudens per regio en de drie grootste steden van Nederland in 2025**

# Aanzienlijk deel huishoudens is financieel kwetsbaar ondanks vooruitgang



**Figuur 2.3: financiële gezondheid Nederlandse huishoudens**

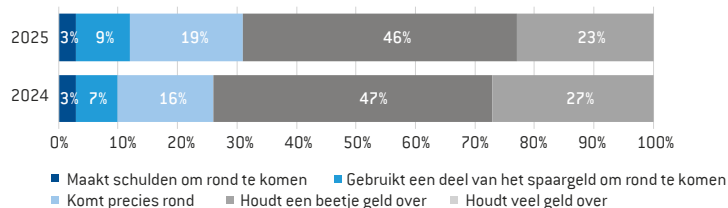
In 2026 deed Deloitte voor het vijfde jaar op rij onderzoek naar de financiële gezondheid van Nederlandse huishoudens. Deloitte concludeert dat, hoewel de financiële gezondheid van huishoudens het afgelopen jaar opnieuw is verbeterd, nog steeds een aanzienlijk deel van de Nederlandse huishoudens (44%) financieel kwetsbaar of ongezond is. De financiële gezondheid verbetert: 33% is financieel gezond (was 30%) en het aandeel ongezonde huishoudens daalt naar 20% (was 22%). De groei vlakt wel af. Blijvende aandacht is daarom noodzakelijk, zeker in het licht van de economische onzekerheid door geopolitieke en klimatologische spanningen.

Niet alle Nederlanders profiteren in gelijke mate van de verbeterde economische omstandigheden.

- Vrouwen scoren nog steeds structureel lager op financiële gezondheid
- Jongeren (18-24 jarigen) blijven achter ondanks het herstel
- Leeftijdsgroep 25-34 jaar blijft achter bij oudere groepen
- Krappe woningmarkt drukt financiële gezondheid

# De financiële situatie van huishoudens per domein

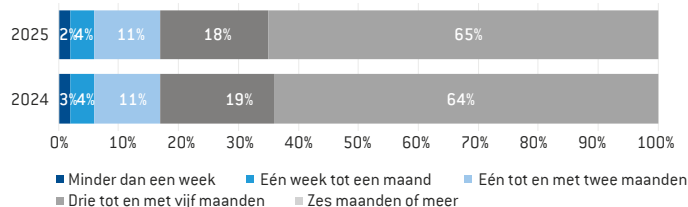
Figuur 2.4: de financiële situatie van huishoudens



## Inkomen

In 2025 stabiliseerden de inkomens en konden meer huishoudens (zeer) makkelijk rondkomen. Financieel Kwetsbare en Ongezonde huishoudens hielden iets vaker geld over. Een voorspelbaar inkomen draagt ook bij aan het financieel welzijn. Het aandeel huishoudens dat het inkomen niet goed kan voorspellen, zelfs niet voor een kortere periode, daalde licht.

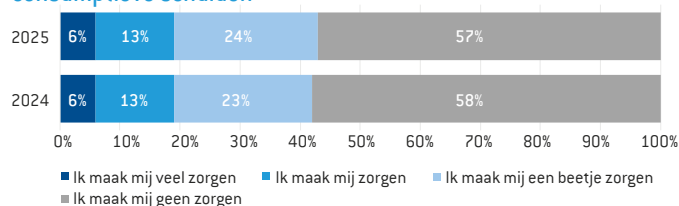
Figuur 2.5: de periode waarin huishoudens kunnen rondkomen bij verlies van inkomen



## Sparen

Huishoudens sparen vaker structureel en hebben grotere financiële buffers, maar financieel Kwetsbare en Ongezonde huishoudens blijven duidelijk achter. Hoe financieel gezonder, hoe vaker huishoudens structureel sparen. Gemiddeld spaarden in 2024 en in 2025 de meeste huishoudens een bedrag tussen de € 100 en € 500 per maand.

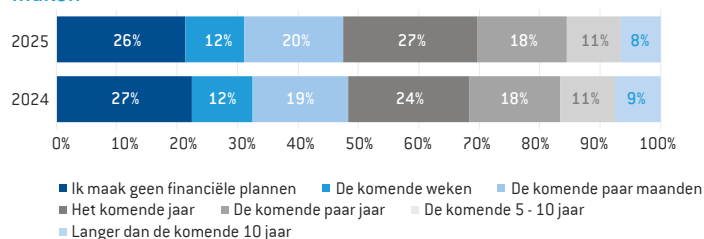
**Figuur 2.6: de mate van zorgen van huishoudens over hun consumptieve schulden**



## Lenen

De dalende trend van het percentage huishoudens met consumptieve schulden stagneert. Bij de financieel Kwetsbare en Ongezonde huishoudens nemen de zorgen over hun schulden toe. Net als vorig jaar verwacht de grootste groep de schulden binnen één tot vijf jaar te kunnen afbetalen: 29% (tegenover 30% in 2024). De groep die verwacht de schulden nooit af te betalen bleef gelijk (2%).

**Figuur 2.7: de periode waarover huishoudens financiële plannen maken**

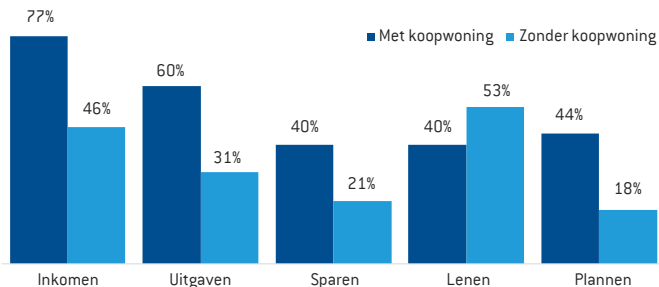


## Plannen

Het domein Plannen laat in 2025 een positieve ontwikkeling zien. Toch maakt nog steeds een op de vier huishoudens geen financiële plannen. Huishoudens kunnen grip houden op hun financiële situatie door praktisch inzicht te krijgen van alle inkomsten en uitgaven. Het percentage huishoudens dat dit nooit doet, bleef in 2025 nagenoeg gelijk (13%). Net als voorgaand jaar maakt een kwart van de huishoudens (25%) elke maand wel zo'n overzicht.

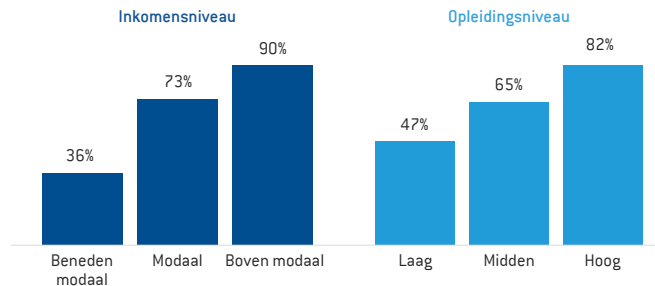
# Woningbezit belangrijke factor bij financiële gezondheid van Nederlandse huishoudens

De eigen woning is een versterker van ongelijkheid die door alle leeftijdsgroepen heen loopt. Een koopwoning biedt financiële zekerheid. Huishoudens met een koopwoning staan er financieel gezien beter voor dan huurders. De verschillen in financiële gezondheid tussen huishoudens met en zonder koopwoning zijn groot.



**Figuur 2.8: Nederlanders met een positieve score per domein, met en zonder koopwoning (2025)**

Een koophuis is vooral weggelegd voor huishoudens met hogere inkomens en hogere opleiding. Het profiel van huishoudens met en huishoudens zonder koopwoning is duidelijk te onderscheiden. Hoe hoger het inkomen, hoe vaker huishoudens een koopwoning hebben. In totaal heeft 62% van de mensen met een koopwoning minimaal een hbo-opleiding afgerond, tegenover 35% van de mensen zonder koopwoning.



**Figuur 2.9: inkomensniveau en opleidingsniveau van Nederlandse huishoudens met een koopwoning (2025)**

# Klanten van financieel adviseurs ervaren meer gemoedsrust en zekerheid

Consumenten met een financieel adviseur voelen zich financieel zekerder (2 op de 3 klanten), ervaren minder stress en hebben meer vertrouwen in hun financiële situatie. Ze zijn bovendien beter voorbereid op onverwachte gebeurtenissen. Juist in turbulente tijden ervaart de klant (4 op de 5 klanten) de waarde van een adviseur extra groot. Financieel advies draagt daarmee aantoonbaar bij aan financiële gemoedsrust en levenskwaliteit.

## Klanten die samenwerken met een financieel adviseur zeggen er beter van te worden



Klanten die samenwerken met een financieel adviseur zijn meer tevredener over hun financiële situatie dan mensen zonder advies.



Bijna 2 op de 3 geadviseerde klanten zijn zeer tevreden.

Tegenover slechts 1 op de 3 niet-geadviseerde consumenten.

Ze ervaren meer levenskwaliteit, meer financieel zelfvertrouwen en minder stress.

## Klanten van financieel adviseurs ervaren financiële gemoedsrust



Meer dan 9 op de 10 geadviseerde klanten voelen zich financieel zeker en beter af.



Meer dan 4 op de 5 vinden dat de waarde van hun adviseur toeneemt in turbulente markten.

## Financieel advies helpt mensen onvervulde financiële behoeften te vervullen

2 op de 5 niet-geadviseerde consumenten missen vooral:

- een gewenste levensstijl
- een realistisch pensioenplan
- en vermindering van financiële zorgen

Adviseurs helpen het meest bij:



stress-vermindering en pensioenplanning (bijna 2 op de 3)



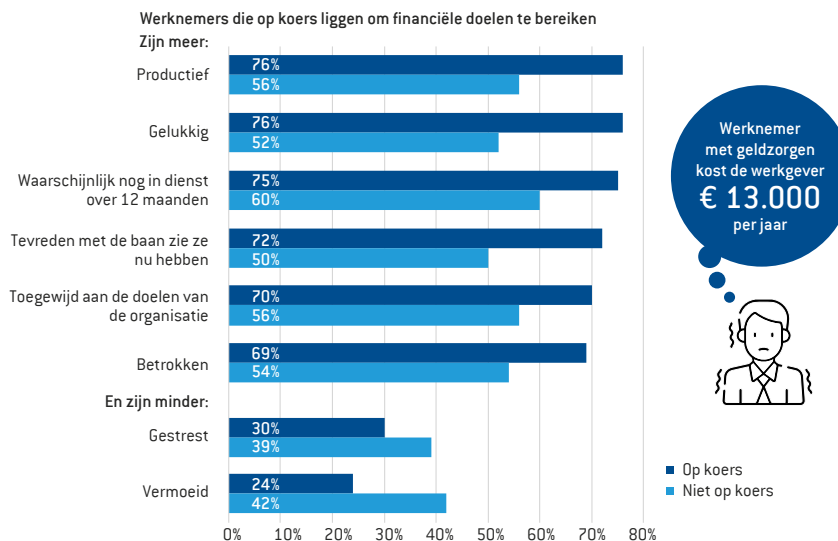
en optimaal benutten van de financiële situatie (bijna 3 op de 5)

# Financieel fitte werknemers zijn productiever

Werknemers nemen financiële zorgen mee naar de werkvloer. Nibud berekende eerder dat 62% van de bedrijven werknemers heeft met schulden. Een werknemer met geldzorgen kost de werkgever gemiddeld 13.000 euro per jaar. De kosten komen voort uit 20% productiviteitsverlies, gemiddeld 7 extra verzuimdagen per jaar en administratieve lasten door loonbeslag. Daarnaast bestaat er een verhoogd risico op fraude of chantage.

Australisch onderzoek toont aan dat er ook (financieel) winst te behalen is voor werkgevers door niet alleen naar financiële zorgen te kijken, maar ook of werknemers op koers liggen om financiële doelen te bereiken (MetLife).

**Figuur 2.10: positieve effecten van financieel fitte werknemers**



# Investeren in welzijn en pensioen werknemers versterkt vertrouwen en betrokkenheid

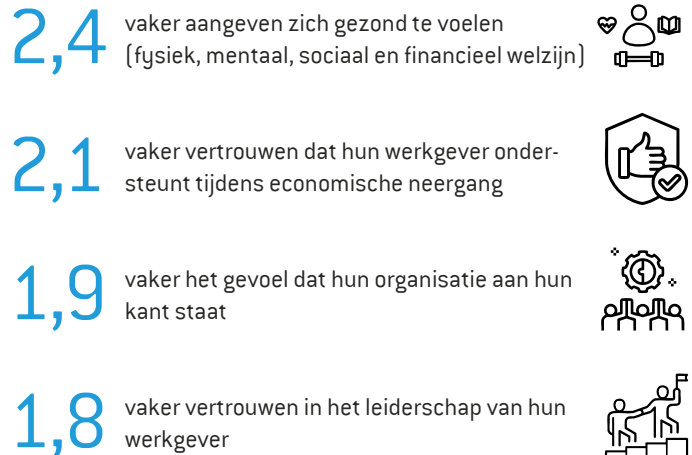
Investeren in welzijn, zoals pensioen, vormt de kern van een positieve werknemerservaring. Het speelt ook een cruciale rol in het bevorderen van vertrouwen, zelfs in moeilijke tijden, en versterkt de beleving dat de organisatie om haar medewerkers geeft.

Onderzoek van MetLife laat zien dat 89% van de werknemers vindt dat hun organisatie de secundaire arbeidsvoorwaarden kan verbeteren om het vertrouwen van medewerkers te vergroten.



Bedrijven die investeren in het welzijn van hun medewerkers, kunnen niet alleen rekenen op hogere tevredenheid en productiviteit, maar presteren volgens recent Oxford-onderzoek ook tot 20% beter op de beurs dan de S&P 500.

**Figuur 2.11: de positieve effecten van secundaire voorwaarden op medewerkers**



# Financiële kennis van jongeren en ouderen blijft aandachtspunt

Leerlingen moeten beter worden voorbereid op hun financiële toekomst. In Nederland is net als in andere OESO-landen, circa 18% van de 15-jarigen onvoldoende financieel geletterd, waardoor zij moeite hebben hun kennis toe te passen in praktijksituaties. Het vergroten van financiële geletterdheid verbetert niet alleen geldvaardigheden op korte termijn, maar helpt ook bij het maken van verstandige keuzes later in het leven (OECD).

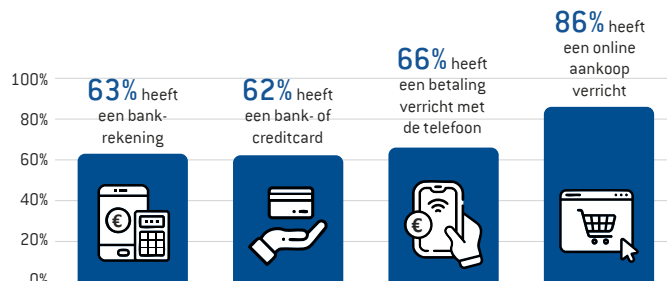
Ander onderzoek toont aan dat financiële kennis vanaf middelbare leeftijd (vanaf 59 jaar) jaarlijks gemiddeld met één procentpunt afneemt, wat het risico op ondoordachte beslissingen vergroot. Dit benadrukt het belang van vroege educatie én blijvende ondersteuning op latere leeftijd (Wharton).



Gemiddeld in OESO landen:

**1%**

Ouderen verliezen jaarlijks gemiddeld één procentpunt aan financiële kennis.



**Figuur 2.12: meer dan tweederde van studenten gebruikt financiële diensten**



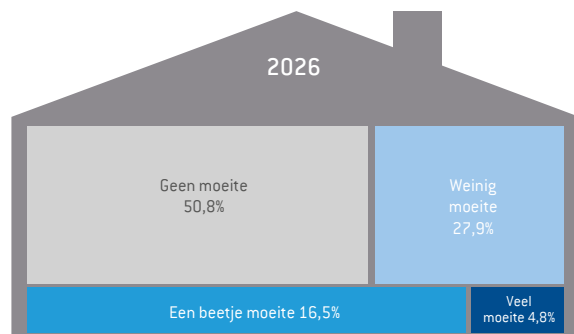
Gemiddeld in OESO landen:

**18%**

van leerlingen (15 jaar) heeft onvoldoende basiskennis van financiële geletterdheid.

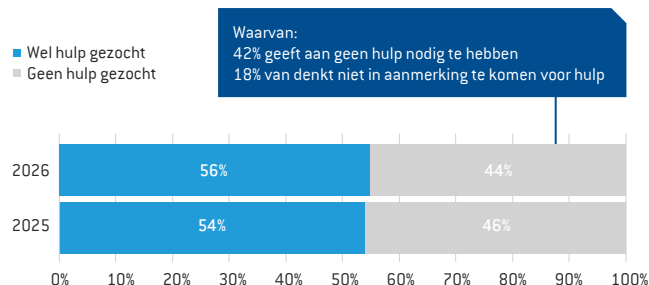
# Druk op betaalbaarheid van wonen is hoog

Ruim één op de vijf woningeigenaren met een hypotheek (21,3%) verwacht in de komende twaalf maanden enige of veel moeite te krijgen met het betalen van de woonlasten. Dit ligt in lijn met de meting van 2025.



**Figuur 2.13: moeite met betalen van woonlasten komende 12 maanden**

In vergelijking met 2025 zoeken iets meer woningeigenaren met onvoldoende inkomen professionele hulp. Toch vraagt ongeveer de helft geen advies om dat ze het zelf willen oplossen, of omdat ze denken niet in aanmerking te komen voor hulp.

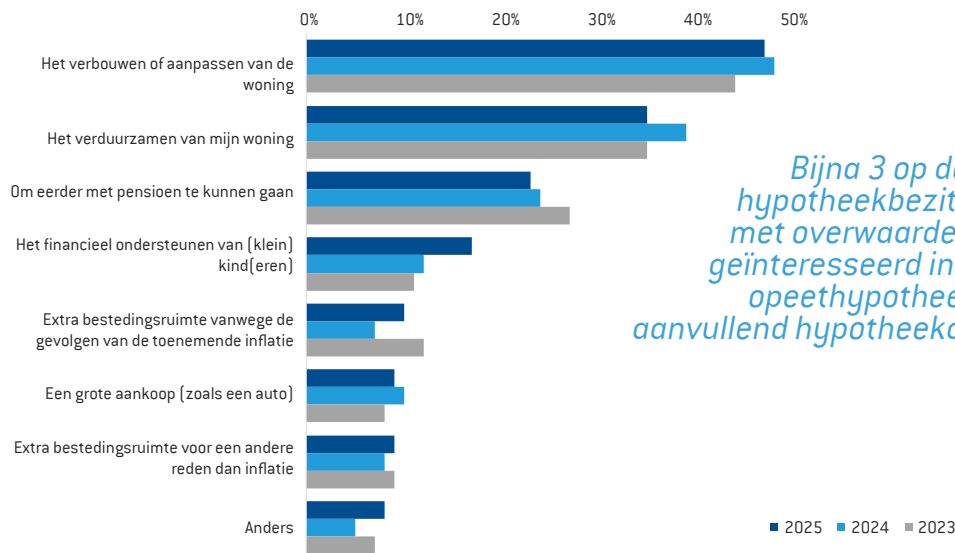


**Figuur 2.14: inzet professionele hulp bij onvoldoende inkomen**

# Overwaarde wordt benut door: verbouwen, verduurzamen of stoppen met werken

Bijna 3 op de 10 hypotheekbezitters met overwaarde zijn geïnteresseerd in een opeethypotheek of aanvullend hypotheekdeel.

Van hypotheekbezitters met interesse in het benutten van hun overwaarde wil bijna de helft dit inzetten voor een verbouwing, een derde voor verduurzaming en een kwart om eerder met pensioen te gaan. De doelen zijn over de jaren stabiel gebleven, al daalde het aandeel dat de overwaarde wil gebruiken voor extra bestedingsruimte door inflatie structureel sinds 2022.

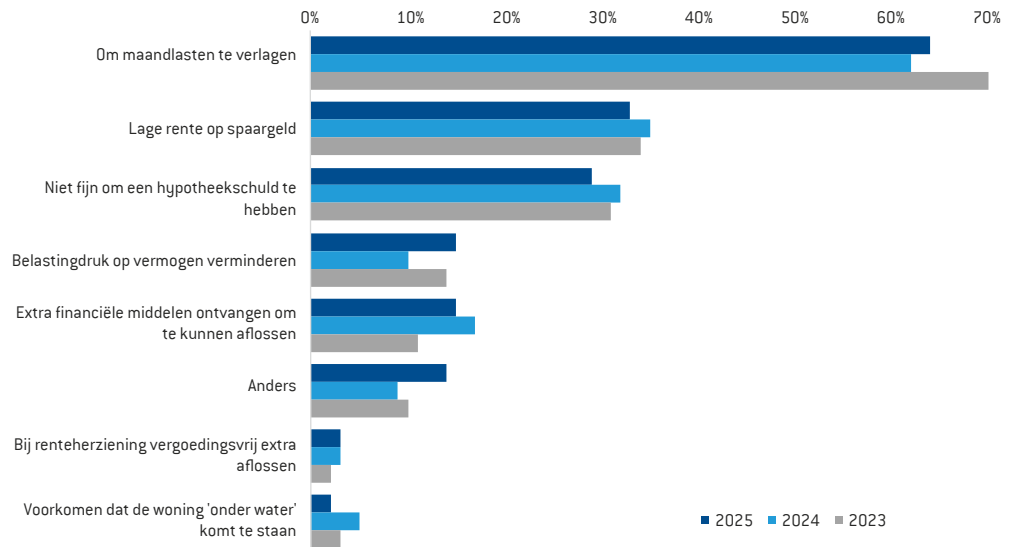


Figuur 2.15: redenen om overwaarde te gebruiken

# Vier op de tien huizenbezitters lossen extra af op hun hypotheek

4 op de 10 hypotheekbezitters heeft (wel eens) extra afgelost. Binnen deze groep geeft 42% aan af en toe, zonder regelmaat, extra af te lossen. 20% lost wel met een bepaalde regelmaat (bv. elk jaar) extra af, bij 36% ging het om een eenmalige extra aflossing.

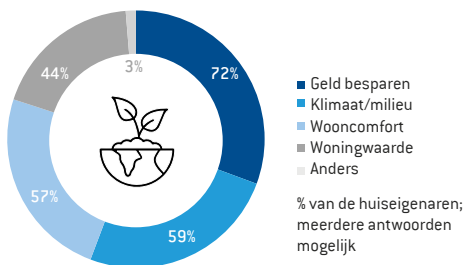
De voornaamste reden om extra af te lossen op de hypotheek is het verlagen van de maandlasten (64%). Daarna volgen de lage spaarrente (33%) en een aversie tegen hypotheekschuld (29%). De motivaties zijn stabiel gebleven ten opzichte van voorgaande jaren.



Figuur 2.16: redenen om extra af te lossen op de hypotheek

# Verduurzaming heeft positief effect op woningwaarde

Onderzoek van DNB laat zien dat de meest genoemde reden van huiseigenaren om te verduurzamen het besparen van geld is (72%), het verhogen van woningwaarde wordt het minst genoemd (44%). Daar liggen wel kansen.



**Figuur 2.17: waarom overweegt u te investeren in verduurzaming van uw woning?**

Een beter energielabel verlaagt niet alleen de energiekosten, maar verhoogt ook de woningwaarde. Kopers kiezen liever voor energiezuinige woningen. Dat zorgt voor hogere verkoopprijzen (Brainbay).

Bron: DNB, Brainbay (ING)

Onderzoek van Brainbay laat zien dat zelfs kleine verbeteringen het verschil maken. Een stap van label E naar D verhoogt de waarde met gemiddeld 1,8%. Grotere sprongen leveren meer op. Wie van label G naar D gaat, ziet de waarde stijgen met 5,9%. Nog verder verduurzamen loont extra. De stap van E naar A levert gemiddeld 9,5% waardestijging op.

|                  |   | Nieuw energielabel |      |      |      |      |      |      |                                                                                                                                           |
|------------------|---|--------------------|------|------|------|------|------|------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                  |   | A+ en beter        | A    | B    | C    | D    | E    | F    | <div><div>Label A</div><div>Label B</div><div>Label C</div><div>Label D</div><div>Label E</div><div>Label F</div><div>Label G</div></div> |
| Oud energielabel | A | 2,8%               |      |      |      |      |      |      |                                                                                                                                           |
|                  | B | 5,0%               | 2,2% |      |      |      |      |      |                                                                                                                                           |
|                  | C | 7,4%               | 4,7% | 2,5% |      |      |      |      |                                                                                                                                           |
|                  | D | 10,4%              | 7,8% | 5,6% | 3,2% |      |      |      |                                                                                                                                           |
|                  | E | *                  | 9,5% | 7,9% | 5,0% | 1,8% |      |      |                                                                                                                                           |
|                  | F | *                  | *    | 9,3% | 7,0% | 3,9% | 2,1% |      |                                                                                                                                           |
|                  | G | *                  | *    | *    | 8,9% | 5,9% | 4,1% | 2,0% |                                                                                                                                           |

\*) Stappen van meer dan 4 energielabels zijn weggelaten, omdat deze minder gangbaar zijn

**Figuur 2.18: toename woningwaarde door verbetering van energielabel**

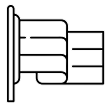
# Onbekendheid over duurzaamheid staat populariteit in de weg

41% van de Nederlanders wil in 2025 duurzaamheid van verzekeringsproducten meewegen in zijn keuze voor een product (EU=49%). Dat is in Nederland gelijk ten opzichte van het jaar ervoor. In de groep die bekend is met 'groene producten', heeft 68% ook daadwerkelijk interesse in deze producten. In de groep die niet bekend is met 'groene producten' is dat aandeel veel lager, namelijk 29%. De leeftijdsgroep 55+ toont de minste interesse in groene producten.

**Figuur 2.19: bekendheid met en interesse in duurzame producten**

|          | Geïnteresseerd  |                 | Niet geïnteresseerd |                 |
|----------|-----------------|-----------------|---------------------|-----------------|
|          | 2025            | 2024            | 2025                | 2024            |
| Bekend   | 27%<br>(EU 22%) | 25%<br>(EU 20%) | 13%<br>(EU 11%)     | 12%<br>(EU 10%) |
| Onbekend | 14%<br>(EU 27%) | 18%<br>(EU 30%) | 35%<br>(EU 30%)     | 39%<br>(EU 32%) |

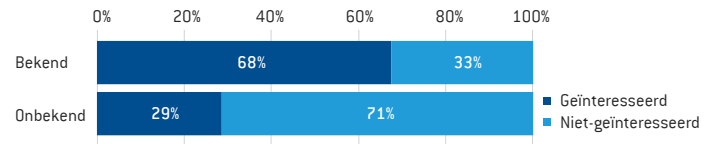
7% weet het niet



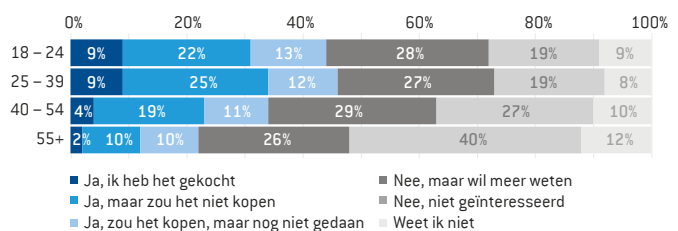
**40%** bekend met duurzame producten

**41%** geïnteresseerd in duurzame producten

**Figuur 2.20: bekendheid met duurzame producten vergroot interesse**



**Figuur 2.21: bekendheid met 'groene producten' per leeftijdscategorie**

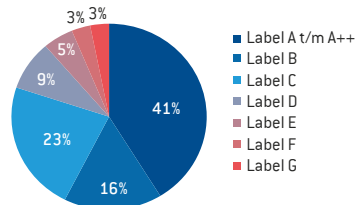


# Spaargeld blijft voornaamste financieringsbron verduurzaming

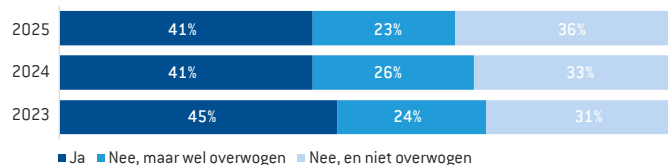
In 2025 geven 4 op de 10 hypotheekbezitters aan hun woning in het afgelopen jaar te hebben verduurzaamd (41%). Ruim een derde heeft dit niet overwogen (36%) en een kwart heeft het wel overwogen maar niet gedaan (23%). Deze cijfers tonen een stabiel beeld over de afgelopen jaren.

Ruim 8 op de 10 hypotheekbezitters die hun woning in het afgelopen jaar (verder) hebben verduurzaamd zeggen eigen spaargeld te hebben gebruikt voor de financiering hiervan. Ruim 10% sloot een extra hypotheek af na het inwinnen van een hypotheekadvies. Een kleine groep bekostigt de verduurzaming met behulp van een consumptief krediet af (3%).

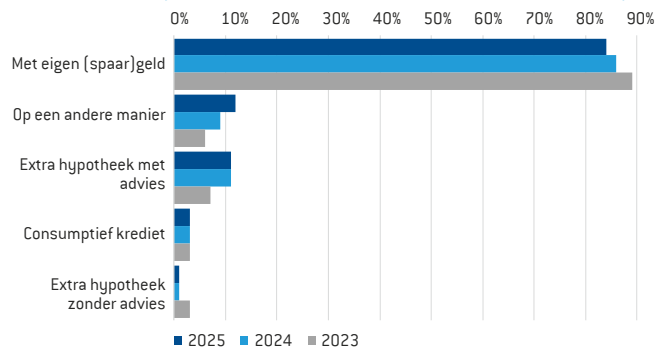
**Figuur: 2.22: verdeling geldig energie-labels in woningen in 2025**



**Figuur: 2.23: heeft de hypotheekbezitter de woning verduurzaamd**



**Figuur: 2.24: wijze van bekostigen verduurzaming afgelopen jaar**

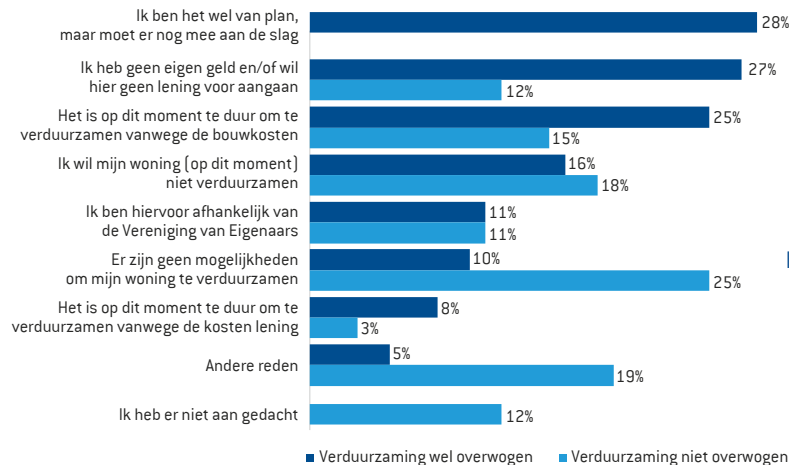


# Gebrek aan financiële middelen belangrijkste reden om af te zien van verduurzaming

De belangrijkste redenen om af te zien van verduurzaming zijn gebrek aan financiële middelen (27%) en hoge kosten van bouwmaterialen of duurzame producten (25%). Van de hypotheekbezitters die hun woning niet verduurzaamden maar dit wel overwogen, heeft 28% nog steeds plannen om dit alsnog te doen.

Een kwart van de hypotheekbezitters die verduurzaming niet overwogen, geeft aan dat verdere verduurzaming niet mogelijk is. Daarnaast wil 18% van deze groep hun woning bewust niet verduurzamen.

**Figuur 2.25: waarom hypotheekbezitters afzien van verduurzaming**



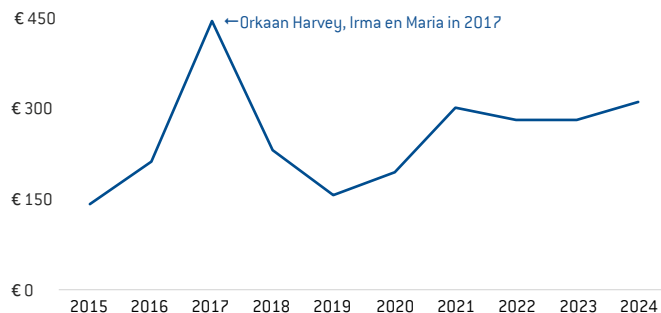
Ruim 1 op 10 woningbezitters die geen verduurzaming overwogen, heeft er niet aan gedacht. Adviseurs kunnen deze groep actief informeren over de beschikbare mogelijkheden.

**86%**  
van de hypotheekbezitters is in 2025 niet benaderd door de hypotheekverstrekker of adviseur om de woning (verder) te verduurzamen

# Verzekerde schade door natuurrampen loopt op

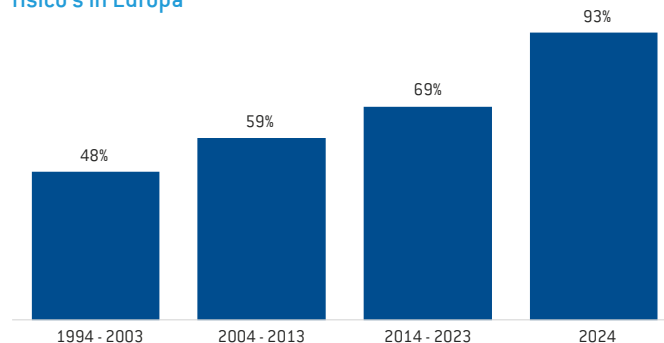
NatCat staat voor 'Natural Catastrophe', de verzamelterm die de (her)verzekeringsbranche gebruikt voor schade door natuurrampen zoals stormen, overstromingen en bosbranden. 2024 was het warmste jaar ooit gemeten, met wereldwijde temperaturen die 1,3°C boven het gemiddelde van de 20e eeuw lagen. In lijn met deze trend stijgen de verzekerde verliezen door natuurrampen (LIIBA). Recent onderzoek laat zien dat wereldwijd de verzekerde verliezen als gevolg van de klimaatverandering jaarlijks oplopen met 6,5%. De vraag voor Nederland is niet of de verzekerde verliezen stijgen maar wie welke risico's draagt (ESB).

**Figuur 2.26: wereldwijde verliezen door natuurrampen 2015–2024 (in miljard €)**



N.B. bedragen zijn omgerekend van USD naar EUR.

**Figuur 2.27: aandeel van verzekerde verliezen door secundaire risico's in Europa**

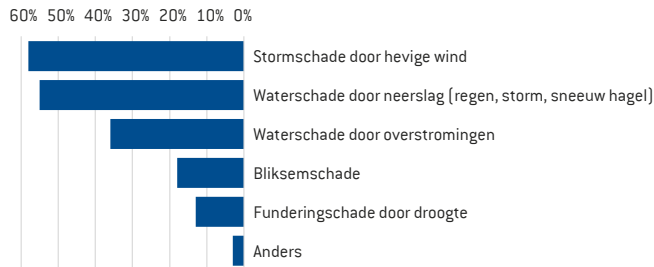


'Financiële dienstverlening is essentieel om mensen te helpen grip te krijgen op hun leven en hun toekomst'

– António Guterres, secretaris-generaal VN

# Onwetendheid belangrijkste reden voor niet-verzekeren klimaatschade

Veel Nederlanders ondernemen nog geen actie tegen klimaat-risico's als het gaat om hun woning. Zo geeft 57% aan geen maatregelen te hebben getroffen en dit ook niet op de agenda te hebben. Slechts 19% heeft al wel maatregelen getroffen. Onwetendheid en onbekend zijn de belangrijkste redenen, gevolgd door financiële afwegingen.

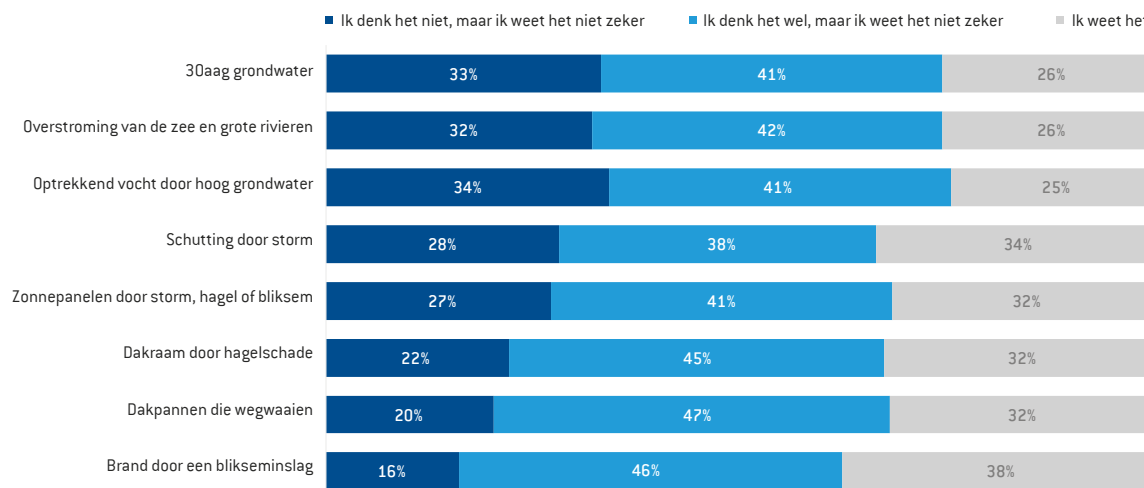


**Figuur 2.28: over welke klimaatrisico's en schade aan je woning maak jij je (weleens) zorgen?**

Uit het onderzoek blijkt dat veel mensen niet precies weten wat hun woonhuisverzekering wel of niet dekt in het geval van schade.



**Figuur 2.29: wat houdt je tegen om maatregelen te nemen om jouw woning te beschermen tegen klimaatrisico's?**

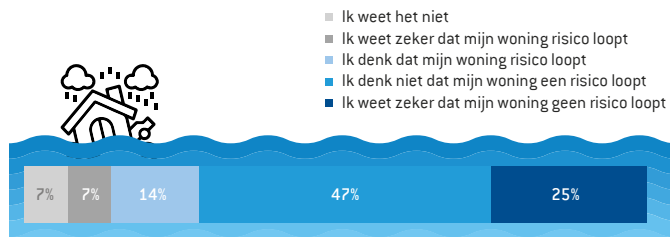


Figuur 2.30: onduidelijkheid over dekking bij klimaat schade aan eigen woning

# Onduidelijkheid bij huiseigenaren over risico's overstromingsschade

Ongeveer 1 op de 5 hypotheekbezitters denkt of zegt zeker te weten dat hun woning risico loopt op overstroming (21%). Dat is een lichte toename ten opzichte van vorig jaar (2024: 16%). Driekwart denkt of weet zeker dat dit niet het geval is. Dit is hetzelfde beeld al voorgaande jaren (AFM). Volgens het Koninklijk Nederlands Waternetwerk is 5% van het landoppervlak van Nederland buitendijks. Het gaat om circa 150.000 mensen die min of meer onbeschermd wonen.

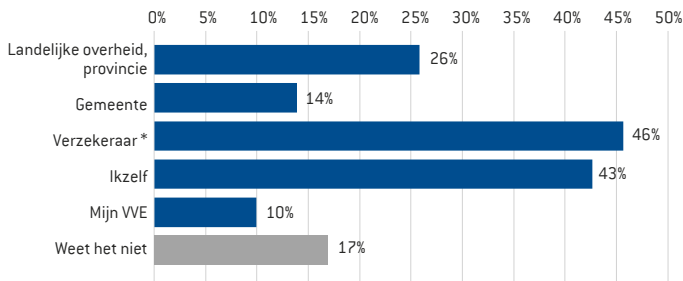
**Figuur 2.31: loopt uw woning risico op overstroming?**



\* Alleen een grote overstroming uit een rivier, kanaal of de zee

Bijna één op de twee woningbezitters verwacht dat de verzekeraar (een deel van) de herstelkosten als gevolg van de schade zal betalen. Meer vier op de tien verwacht (ook) zelf op te draaien voor deze kosten. Nog altijd weet 17% van de woningeigenaren niet wie er opdraait voor de kosten, maar dat inzicht verbeterd wel (AFM).

**Figuur 2.32: wie draait er volgens de woningeigenaar op voor de herstelkosten bij overstroming?**



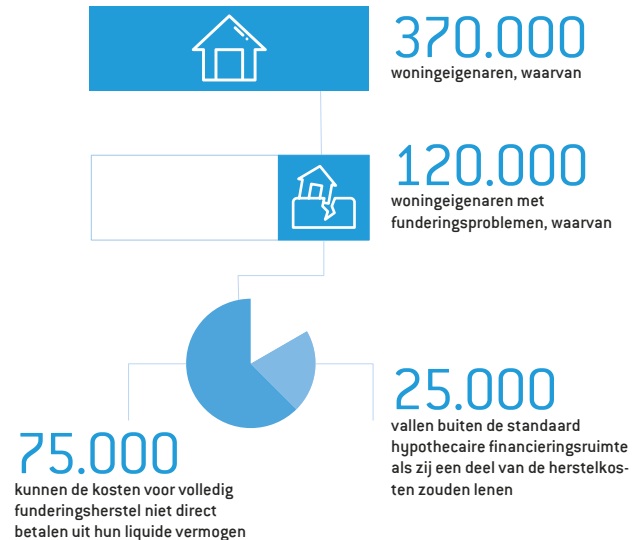
\* Woonverzekering = opstal-en/of inboedelverzekering

# Funderingsproblematiek groeiend vraagstuk Nederlandse woningmarkt

Funderingsproblematiek vormt een groeiend aandachtspunt binnen de Nederlandse woningmarkt en raakt direct aan de adviespraktijk van financieel en verzekeringsadviseurs. Naar schatting hebben bijna een half miljoen woningeigenaren te maken met een hoog risico op funderingsproblemen of een kwetsbare fundering.

Voor ruim 120.000 eigenaren is herstel onvermijdelijk, met gemiddelde kosten van €92.000. Daarbij heeft ruim 75.000 eigenaren onvoldoende financiële ruimte om die kosten op korte termijn te voldoen. Voor de financiële sector betekent dit een toenemende behoefte aan inzicht in risico's, financieringsmogelijkheden en de verzekeraarbaarheid van funderingsschade.

Van de 120.000 woningeigenaren met funderingsproblemen vallen 25.000 eigenaren buiten de standaard hypothecaire financieringsruimte als zij het deel van de herstelkosten die zij niet direct kunnen betalen, zouden lenen.

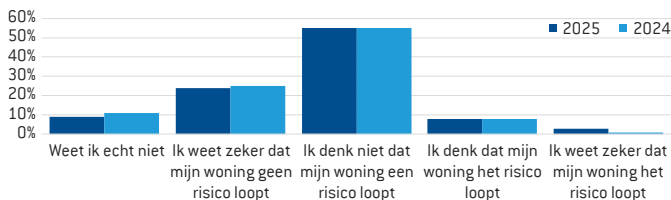


Figuur 2.33: funderingsproblematiek Nederlandse woningmarkt

# Funderingsproblematiek is extra aandachtspunt voor adviseur en klant

Vanaf 1 april 2026 moet elk taxatierapport voor woningen een funderingsparagraaf bevatten. Taxateurs analyseren voortaan standaard het funderingsrisico. Bij verhoogd risico volgt een specialistisch onderzoek met kostenraming.

Ruim een op de tien hypotheekbezitters (11%) denkt of weet zeker dat hun woning funderingsrisico's heeft, terwijl 79% dit niet verwacht en 9% het niet weet. Hypotheekbezitters beoordelen funderingsrisico's nog teveel vanuit hun eigen inschatting van de situatie en/of (het ontbreken van) zichtbare signalen (AFM).



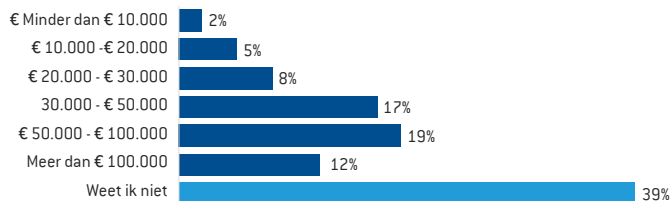
**Figuur 2.34: eigen inschatting risico op verzakking of funderingsprobleem**



## 425.000

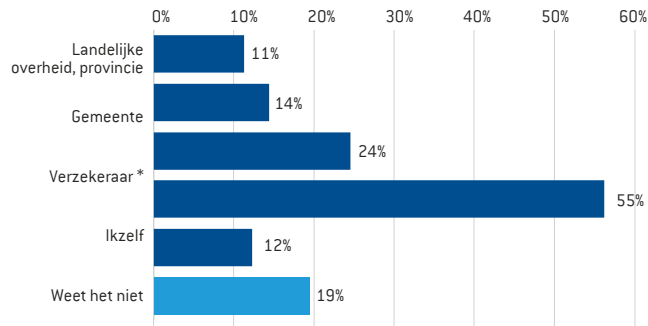
Tot 2035 krijgen maar liefst 425.000 woningen te maken met funderingsproblemen (VEH).

4 op de 10 hypotheekbezitters geven aan de kosten voor het herstellen van de fundering niet te kunnen inschatten. Van degenen die wél een inschatting maken, verwacht de helft dat de kosten hoger zullen uitvallen dan €50.000.



**Figuur 2.35: eigen inschatting kosten herstel van de fundering**

1 op de 4 woningbezitters verwacht dat de verzekeraar (een deel van) de schade zal betalen. De AFM waarschuwt dat dit waarschijnlijk niet voor iedereen geldt. Meer dan de helft van de hypotheekbezitter verwacht (ook) zelf op te draaien voor deze kosten (dat was vorig jaar 47%). Nog altijd weet 1 op 5 van de woningeigenaren niet wie er opdraait voor de kosten, maar dat inzicht verbeterd wel (AFM).



\* Woonverzekering = opstal-en/of inboedelverzekering

**Figuur 2.36: wie draait er volgens de woningeigenaar op voor de herstelkosten bij funderingsproblemen?**

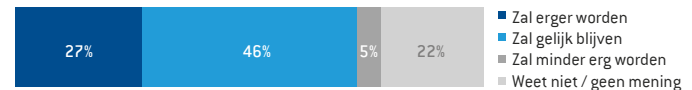
Bron: AFM, VEH

### Adviseurs hebben behoefte aan meer informatie

Hypotheekadviseurs hebben behoefte aan meer informatie. Driekwart van de adviseurs verwacht dat de funderingsproblematiek in de komende jaren gelijk blijft of verergerd. En 67% geeft aan behoefte te hebben aan meer informatie over funderingsschade of risico's op funderingsproblemen (BLG Wonen).



**Figuur 2.37: adviseur heeft behoefte aan informatie over funderingsschade**

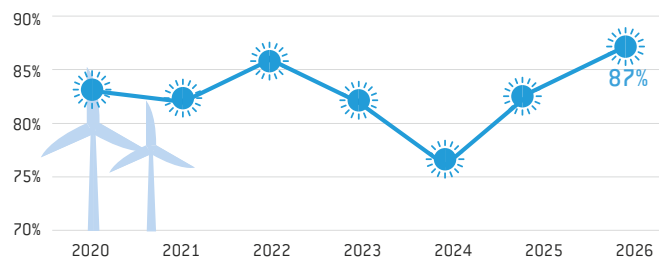


**Figuur 2.38: verwachtingen hypotheekadviseurs ten aanzien van funderingsproblemen**

# Bedrijven staan positiever ten opzichte van verduurzaming

Er is een groeiende positieve tot zeer positieve houding van het topmanagement van bedrijven tussen de 50 en 1.000 fte.

Bovendien verwacht driekwart (73%) van de bedrijven de verduurzamingsinspanningen in 2026 te versnellen.



**Figuur 2.39: positief tot zeer positieve houding topmanagement t.o.v. duurzaamheid**



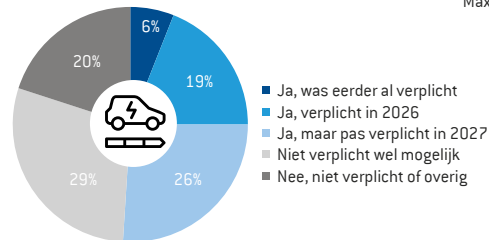
**Top 5 belangrijke drijfveren om te werken aan verduurzaming:**

1. Beter voor het milieu (39%)
2. Bespaart kosten (33%)
3. Duurzaam imago opbouwen (30%)
4. Biedt kansen in de markt (30%)
5. Innovatief imago opbouwen (26%)

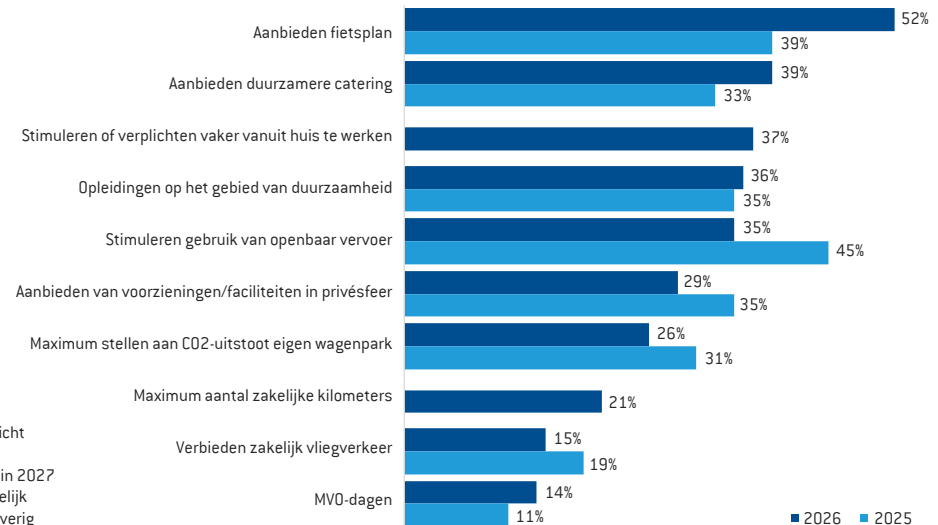
# Vrijwel alle bedrijven stimuleren duurzaam gedrag bij werknemers

90% van de bedrijven (50 tot 1.000 fte) stimuleert duurzaam gedrag bij werknemers. Ruim 1 op de 2 bedrijven biedt een fietsplan aan medewerkers. Het stimuleren van het gebruik van openbaar vervoer is in 2026 significant afgenomen ten opzichte van vorig jaar. 1 op de 2 bedrijven stelt zakelijk elektrisch rijden verplicht.

**Figuur 2.40: zakelijk elektrisch rijden verplicht stellen**



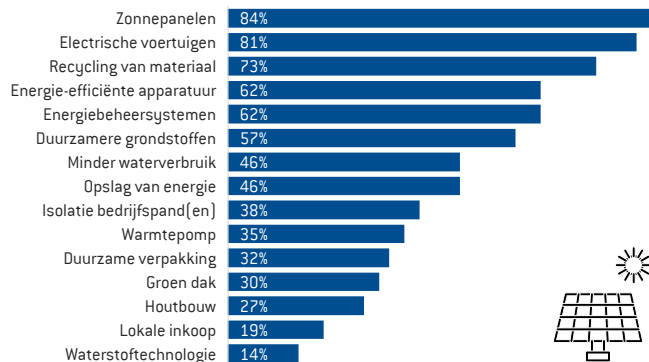
**Figuur 2.41: stimuleren van duurzaam gedrag bij werknemers**



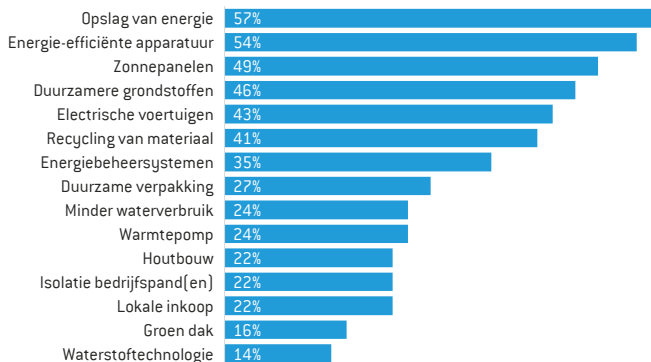
# Ondernemers blijven komende jaren investeren in verduurzaming

Veel bedrijven hebben maatregelen genomen om hun uitstoot te verlagen. Toch wordt de beschikbaarheid van elektrisch (werk)materieel en voertuigen met voldoende actieradius als knelpunt ervaren. Ook hebben bedrijven veel te maken met diefstal van essentiële onderdelen voor de energietransitie. Effectievere preventie is nodig. De komende twee jaar staan bij veel bedrijven veranderingen op het gebied van duurzaamheid in de planning.

**Figuur 2.42: welke specifieke veranderingen heeft jullie organisatie momenteel al doorgevoerd?**



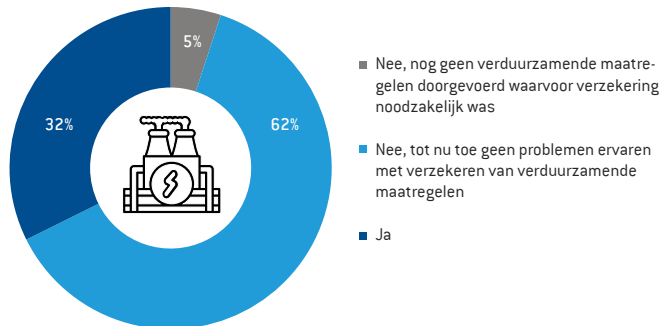
**Figuur 2.43: welke veranderingen m.b.t. de net-zero transitie staan op de planning voor de aankomende 2 jaar?**



# Onduidelijkheid over verzekerbbaarheid vertraagt verduurzaming

Een derde van de bedrijven (32%) ervaart problemen met het verzekeren van duurzaamheidsmaatregelen of verwacht die in de toekomst. Deze (verwachte) problemen komen vooral voor bij het verzekeren van initiatieven voor kritieke grondstoffen, grootschalige toepassing van zonnepanelen en de aanleg van geothermie. Van de groep bedrijven die problemen ervaart met het verzekeren heeft een kwart (25%) activiteiten uitgesteld of moeten schrappen.

**Figuur 2.44: problemen met het verzekeren van verduurzamende maatregelen?**



Genoemde verbeterpunten voor verzekeraars en intermediair zijn:

- Meer eenduidigheid in voorwaarden en preventie-eisen
- Kennis vergroten over nieuwe methoden en technieken
- Verzekering beter laten aansluiten op de specifieke behoeften van bedrijven
- Meer vooroplopen bij het verzekeren van duurzame innovaties

# Sterke toename behoefte aan financieel advies bij verduurzaming

Driekwart van de ondernemers verwacht een duurzaamheidsinvestering te gaan doen komend jaar. De voorgenomen investeringen zijn ook vaker hoger vergeleken met vorig jaar.

Een groeiend aandeel bedrijven dat bezig is met verduurzaming ziet de waarde van begeleiding door een financieel adviseurs. 81% van de ondernemers heeft behoefte aan begeleiding hierbij, en ziet daarin een rol voor financiële instelling en/of een adviseur. Dat aandeel is afgelopen jaren sterk toegenomen (2024 was dit aandeel 63%).

**Figuur 2.45: samenwerking met een financiële instelling of adviseur**

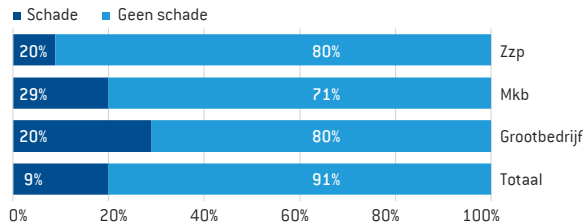


**Figuur 2.46: meest gewaardeerde ondersteuning door financieel adviseurs**

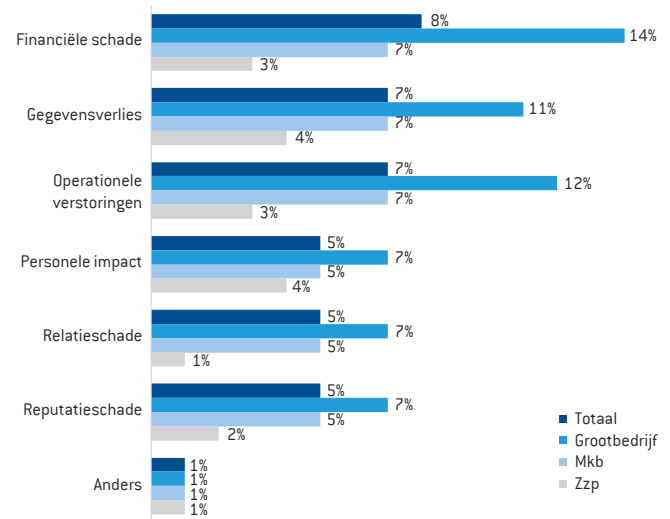


# Eén op de vijf Nederlandse bedrijven lijdt schade door cybercriminaliteit

Bijna 20% van de Nederlandse bedrijven heeft in het afgelopen jaar schade geleden door cybercriminaliteit. Bij grote organisaties loopt dit op tot 30%. De meest voorkomende gevolgen zijn financiële verliezen, verlies van klantgegevens of bedrijfsgeheimen en verstoringen van de bedrijfsvoering. Bovendien levert het ook reputatie- en relatieschade op. Opvallend is dat vooral mkb-bedrijven hun eigen digitale weerbaarheid vaak overschatten (ABN ABMRO).



Figuur 2.47: schade door cybercriminaliteit



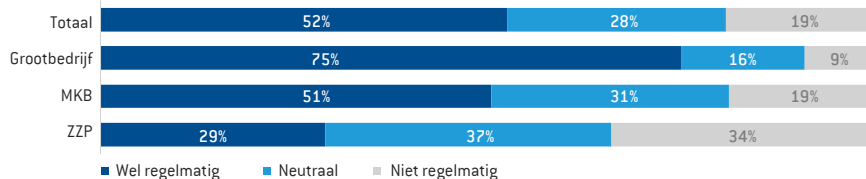
Figuur 2.48: geleden schade door een cyberincident

# Weerbaarheid bij cyberincident ontstaat door goede voorbereiding

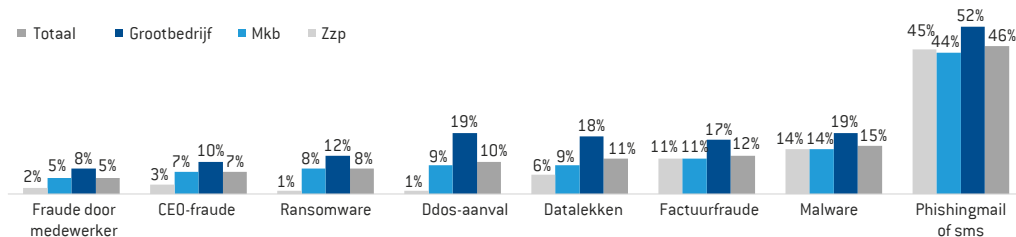
Goede voorbereiding en een passende verzekering mitigeert de kansen op schade na een aanval en verhoogt de weerbaarheid in geval van een cyberincident. Phishing-aanvallen zijn het meest voorkomend, gevolgd door malware en factuurfraude.

Ruim de helft van de bedrijven maakt met klanten, leveranciers en partners afspraken over cybeveiligheid en maatregelen. Met name kleine ondernemers lopen daarop achter. Hier liggen ook kansen voor adviseurs om dit onderwerp nadrukkelijker te bespreken.

**Figuur 2.49: de mate waarin organisaties afspraken maken met ketenpartners over cybeveiligheid en maatregelen**

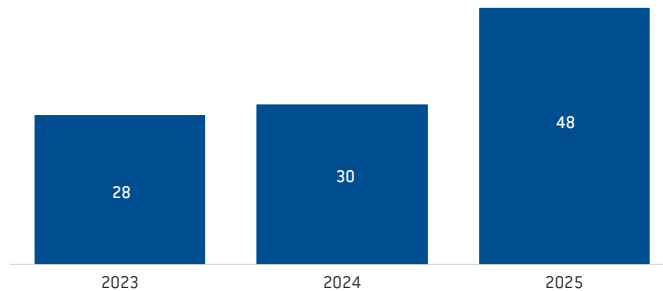


**Figuur 2.50: soorten cyberaanvallen bij organisaties afgelopen 12 maanden**



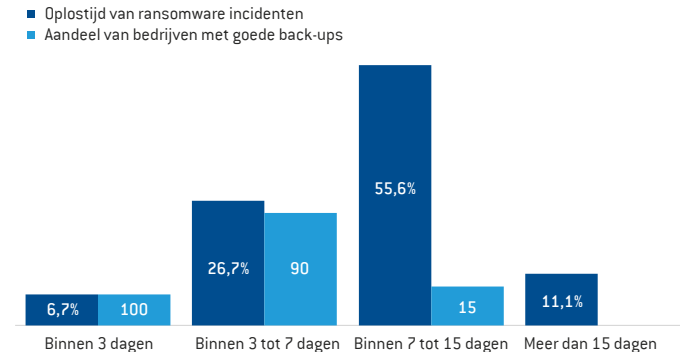
# Schade door ransomware neemt toe

Ransomware blijft een zware dreiging. Hoewel het aantal ransomware-incidenten in 2025 beperkt bleef vergeleken met email gerelateerde fraude, namen de impact en operationele intensiteit sterk toe. Dit komt doordat aanvallers steeds dieper in systemen doordringen en er vaker sprake is van gegevensdiefstal en afpersing. Daardoor duurt de nasleep van een incident veel langer dan de technische oplossing alleen.



**Figuur 2.51: gemiddelde ransomware-intensiteit in mandagen per incident**

Ondernemers kunnen zich hierop voorbereiden door in elk geval te zorgen voor goede back-ups. Bedrijven met goede back-ups herstellen veel sneller van een ransomware-aanval.



**Figuur 2.52: hersteltijd: back-ups maken het verschil**

# Groei claims cyberschade ook door betere detectie

De stijging van de claimfrequentie is niet toe te schrijven aan één factor, maar aan het samenkomen van drie ontwikkelingen:



1. **Intensere dreigingsomgeving:** aanvallers werken sneller, op grotere schaal en betere tooling. Dit verhoogt niet per se de ernst, maar wel de kans dat incidenten bedrijfssystemen bereiken.



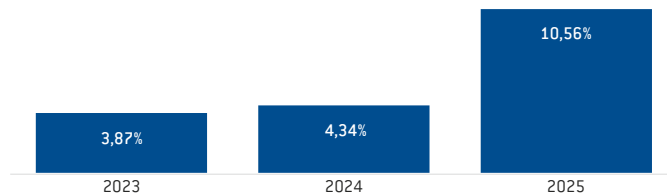
2. **Betere detectie en zichtbaarheid:** ruimere monitoring en sterkere logging worden incidenten die vroeger onopgemerkt bleven nu wél gezien en onderzocht.



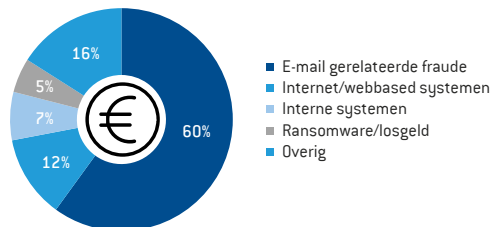
3. **Veranderd meldgedrag:** bedrijven zien cyberverzekering steeds meer als operationeel instrument dan als laatste redmiddel, waardoor er eerder en systematischer wordt gemeld.

Samen verklaren deze factoren waarom de frequentie stijgt zonder dat de uitkomsten evenredig verslechteren.

Figuur 2.53: toename Europese claimfrequentie



Figuur 2.54: percentage gemelde claims (2025)



‘Een-op-een gesprekken met een consulent,  
adviseur of pensioenambassadeur ervaart  
men als behulpzaam en vergroten het  
vertrouwen’

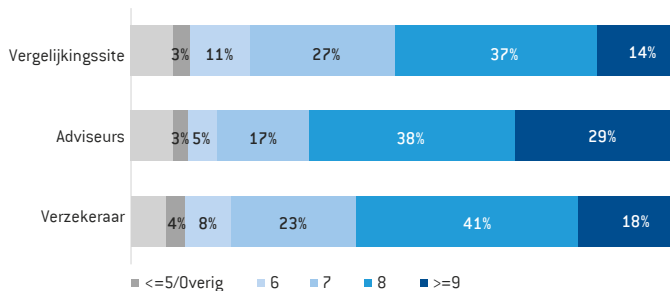
– Maastricht University i.s.m. Wijzer in Geldzaken, 'Van pensioenwetenschap naar praktijk'

# Consument vertrouwt de adviseur: dichtbij, onafhankelijk en betrokken

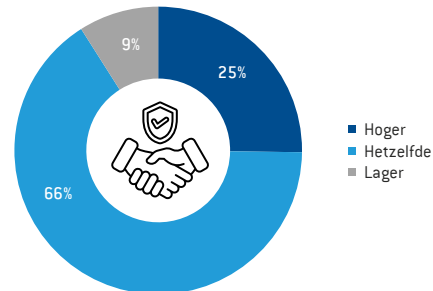
Consumenten hebben veel vertrouwen in zowel verzekeraars als verzekeringstussenpersonen. Opvallend is dat adviseurs daarbij hoger scoren dan verzekeraars. Hun waarde ligt niet alleen in het advies bij het afsluiten van een product, maar ook in de persoonlijke relatie met de klant. Onafhankelijke adviseurs staan dichtbij, kennen de persoonlijke situatie en begeleiden klanten bij complexe keuzes.

Vooraf bij de afhandeling van claims wordt die rol zichtbaar. De manier waarop een claim wordt behandeld, heeft grote invloed op het vertrouwen in verzekeraars. Voor adviseurs onderstreept dit het belang van hun rol als begeleider en belangenbehartiger tijdens de claimfase.

**Figuur 2.55: vertrouwensscore adviseurs**



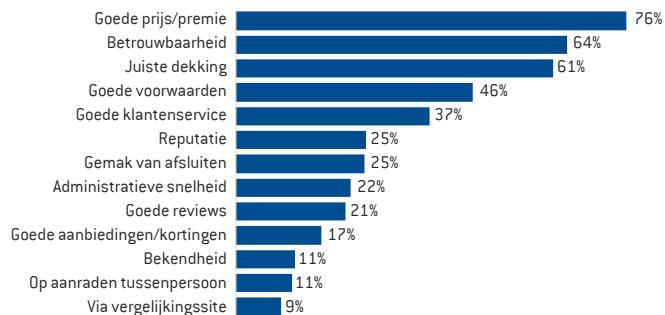
**Figuur 2.56: invloed van behandeling claim op vertrouwensscore**



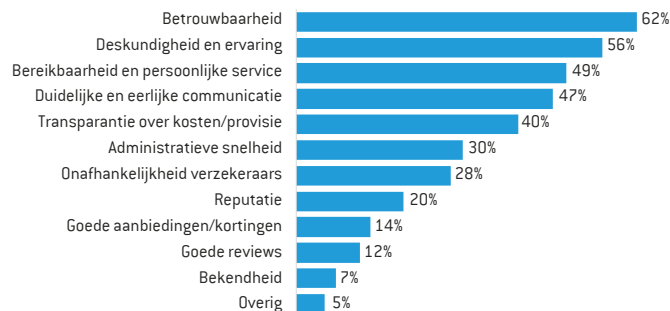
# Prijs telt bij verzekeraar, betrouwbaarheid bij adviseur

Consumenten baseren hun keuze voor een verzekeraar en een tussenpersoon op uiteenlopende factoren. Bij de keuze voor een verzekeraar is prijs/premie met 75,5% veruit de belangrijkste factor, gevolgd door betrouwbaarheid (64%) en een juiste dekking (61,4%). Bij de keuze voor een adviseur staat betrouwbaarheid met 62% bovenaan, gevolgd door deskundigheid en ervaring (55,7%) en bereikbaarheid en persoonlijke service (49,2%). Opvallend is dat onafhankelijkheid van verzekeraars voor slechts 28,1% van de consumenten een belangrijke keuzefactor is.

**Figuur 2.57: waarop baseert de consument de keuze voor verzekeraar**



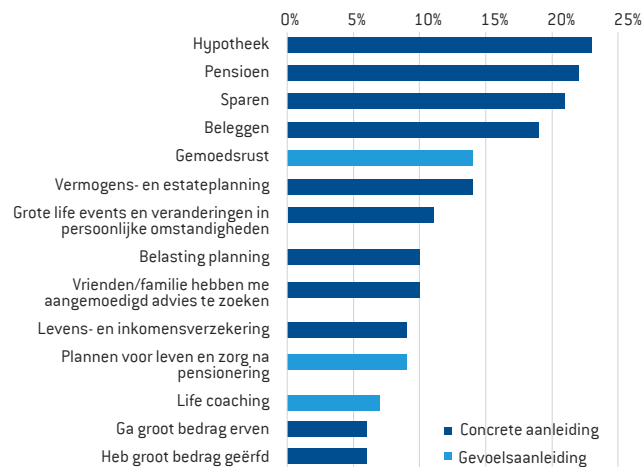
**Figuur 2.58: waarop baseert de consument de keuze voor intermediair**



# Gemoedsrust door materiële en immateriële waarde van advies

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 2.59: waarom advies over je financiële planning gezocht



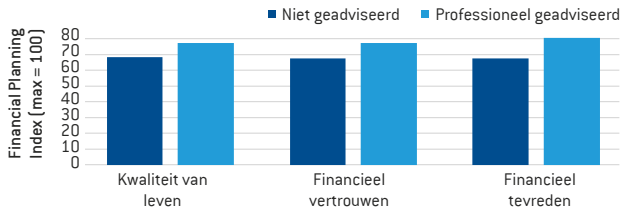
Figuur 2.60: welke zaken waardeer je vooral (top 3) in je relatie met je adviseur



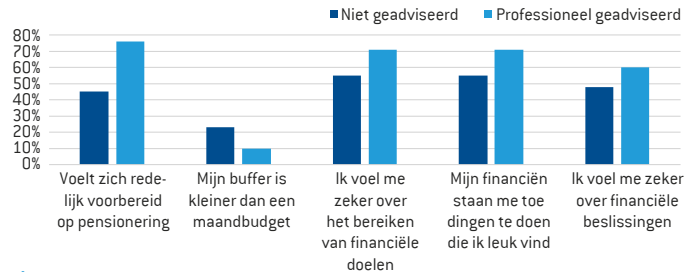
# De immateriële waarde van advies raakt alle aspecten van het leven

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.

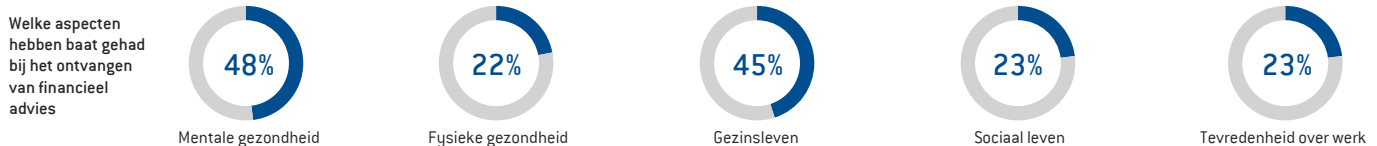
**Figuur 2.61: professioneel advies verbetert vertrouwen en kwaliteit van leven**



**Figuur 2.62: advies brengt mogelijkheden en rust**



**Figuur 2.63: positieve invloed van advies op andere aspecten van het leven**



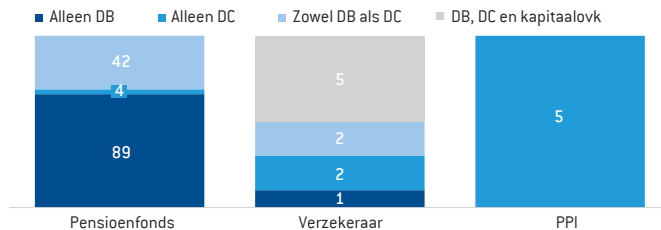
# De transitie van de pensioensector is in volle gang

Met de pensioentransitie stapt iedereen in de tweede pijler over van een uitkeringsregeling naar een premieregeling. Voorheen bouwde 75% van de actieve deelnemers in de tweede pijler pensioen op in een uitkeringsregeling. Na de transitie geldt voor iedereen een premieregeling: de inleg staat vast, maar de uitkering hangt af van de marktomstandigheden. Risico's en kansen komen daarmee directer bij de deelnemer zelf te liggen.

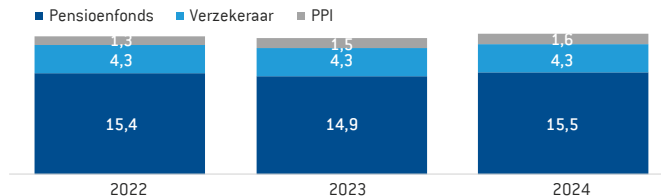
Pensioenuitvoerders hanteren verschillende typen overeenkomsten: uitkerings-, premie- en kapitaalovereenkomsten. Eind 2024 voerden pensioenfondsen voornamelijk uitkeringsovereenkomsten uit, verzekeraars voornamelijk premieovereenkomsten en PPI's uitsluitend premieovereenkomsten.

Figuren geven de stand van zaken weer eind 2024 en geven daarmee een indruk van de omvang van de pensioentransitie in Nederland.

**Figuur 2.64: aanbod verschillende pensioenovereenkomsten, per type pensioenuitvoerder (opbouwfase)**



**Figuur 2.65: totaal aantal deelnemers (in miljoen) per type pensioenuitvoerder (opbouwfase)**



# Nieuw pensioenstelsel maakt zichtbaar dat dekkingen sterk verschillen

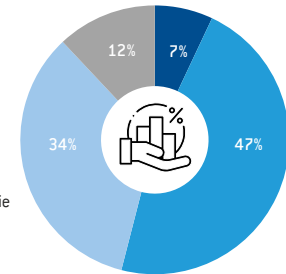
Het nieuwe pensioenstelsel werkt met vlakke premiepercentages, die gelijk zijn voor alle leeftijden. Dit maakt het makkelijker om de premiehoogte van een jongere en oudere deelnemer te vergelijken.

De partnerpensioendekking verschilt sterk per pensioenregeling in het nieuwe stelsel. De rapportagedata over 2024 geeft een eerste beeld van de hoogte van de partnerpensioendekking die door sociale partners is afgesproken. Slechts voor een klein gedeelte van de actieve deelnemers zit de dekking dicht bij het maximum van 50%.

Voor de meerderheid van de deelnemers is de dekking lager dan 30% van het pensioengevend salaris, en voor een klein deel is de dekking zelfs lager dan 20% van het pensioengevend salaris. Bij een dergelijke lage dekking kan het huishoudinkomen sterk terugvallen bij overlijden voor de pensioendatum. Als deelnemers daarvan goed op de hoogte zijn, kunnen zij eventueel andere voorzieningen treffen.

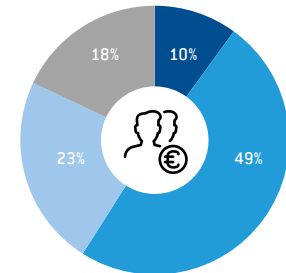
**Figuur 2.66: percentage deelnemers uitgesplitst naar premiepercentage voor regelingen in het nieuwe stelsel**

- Meer dan 20% premie
- 11% tot en met 20%
- 6% tot en met 10% premie
- 5% of minder premie

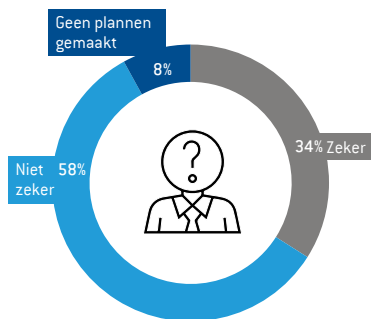


**Figuur 2.67: aandeel actieve deelnemers per categorie partnerpensioendekking t.o.v. pensioengevend salaris**

- 20% of minder
- 21% tot en met 30%
- 31% tot en met 40%
- 41% tot en met 50%

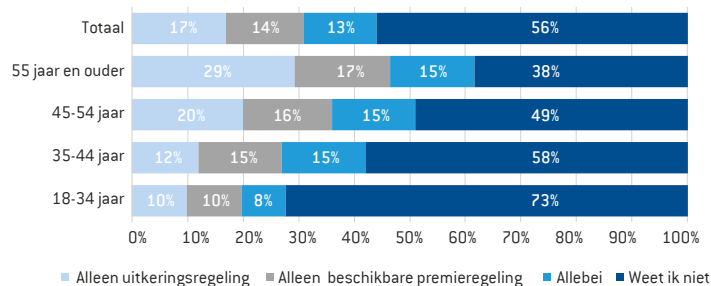


# Meer dan de helft van Nederlanders kent eigen pensioenopbouw niet



**Figuur 2.68: 2 op de 3 Nederlanders voelt zich niet zeker over 'goede financiële plannen' voor het pensioen**

Op de vraag of mensen zeker zijn dat ze goede financiële plannen voor hun pensioen hebben gemaakt, antwoordt 2 op de 3 dat ze niet zeker zijn of geen plannen hebben gemaakt. Gevraagd naar het benodigde inkomen verwacht men gemiddeld 72% van het huidige inkomen nodig te hebben bij pensionering (Wijzer in geldzaken).

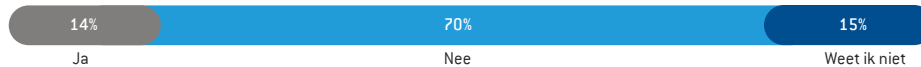


**Figuur 2.69: type pensioen opgebouwd door niet-gepensioneerden**

Van de niet-gepensioneerden die aangeven een pensioenregeling te hebben (gehad) weet ruim de helft niet wat voor type pensioen het is. Dit wijst op een brede informatie- of bewustzijnskloof. Kennis over het type pensioenregeling neemt toe met de leeftijd.

# Zes op zeven niet-gepensioneerden heeft geen aanvullend pensioen of weet het niet

70% van de niet-gepensioneerden geeft aan zelf geen aanvullend pensioen (derdepijler) op te bouwen. Naast deze groep heeft 15% van de Nederlanders geen idee of ze een aanvullend pensioen opbouwen (AFM).



**Figuur 2.70: opbouw aanvullend pensioen (derdepijler) door niet-gepensioneerden**

Financieel vooruitkijken en plannen geeft werknemers grip op hun pensioenplannen. Dit lijkt een vanzelfsprekendheid, maar onderzoek laat zien dat nog steeds 90% van alle werknemers hun pensioen uitstellen omdat ze zich in enige mate financieel beperkt voelen (MetLife).



**Figuur 2.71: werknemers stellen hun pensioen uit omdat ze zich financieel gevangen voelen**

Ook blijkt dat ongeveer 1 op de 5 niet-gepensioneerden kan worden gezien als informatievermijder. Zij hebben de neiging om informatie die relevant is voor hun pensioen te vermijden. Ze verdiepen zich er liever niet in en gaan gesprekken over het eigen pensioeninkomen het liefst uit de weg (Netspar).

**Informatievermijder**



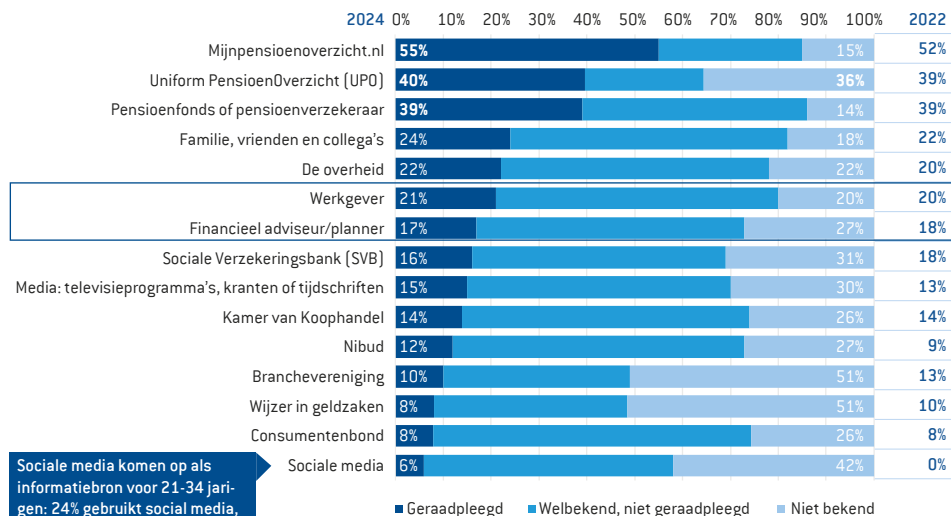
**Figuur 2.72: informatievermijder**

# Meer dan de helft van Nederlanders raadpleegt Mijnpensioenoverzicht.nl

Mijnpensioenoverzicht.nl is de meest geraadpleegde informatiebron voor pensioenen, samen met de UPO en de informatie van het pensioenfonds of de pensioenverzekeraar. Opvallend is dat het UPO bij 36% van de Nederlanders niet bekend is als bron voor pensioeninformatie. Een derde van de ondervraagden zien financieel adviseurs niet als informatiebron.

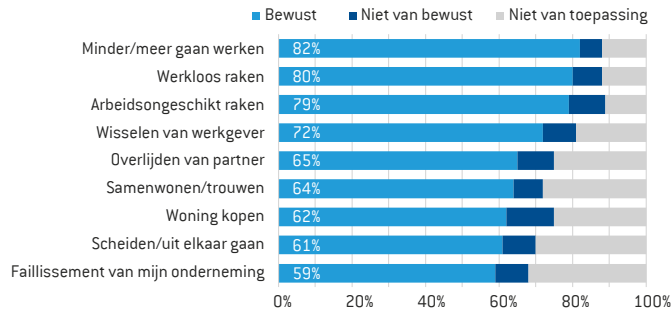


Sociale media komen op als informatiebron voor 21-34 jarigen: 24% gebruikt social media, zoals bijvoorbeeld YouTube, Instagram, TikTok, etc.]



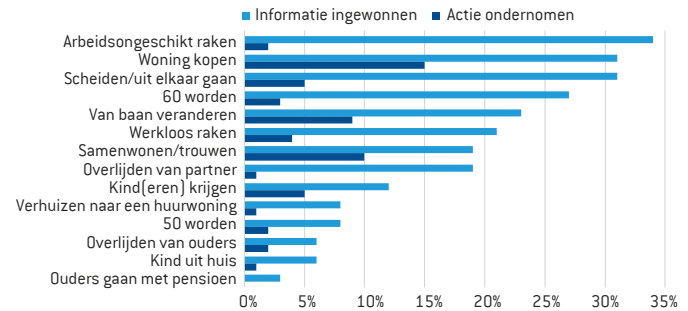
Figuur 2.73: bekendheid en gebruik bronnen over pensioen

# Woning kopen is belangrijkste aanleiding voor actie ondernemen pensioen



**Figuur 2.74: invloed gebeurtenissen op financiële situatie na pensionering - bewustzijn**

Mensen zijn zich vooral bewust van de invloed van werkgerelateerde gebeurtenissen op hun financiële situatie na pensionering, zoals het meer of minder gaan werken, werkloosheid, arbeidsongeschiktheid of een verandering van werkgever. Van de invloed van privégebeurtenissen op het pensioen is men zich aanzienlijk minder bewust.

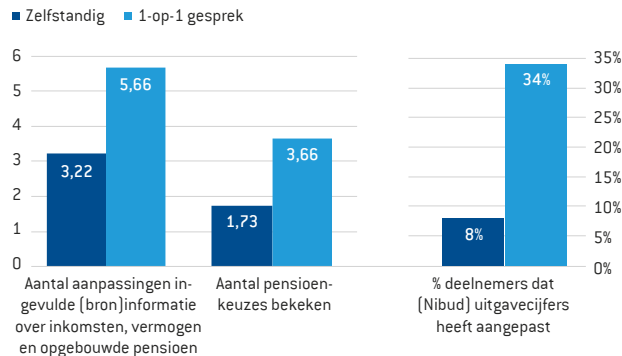


**Figuur 2.75: bij welke gebeurtenis wordt informatie ingewonnen over financiële situatie na pensionering**

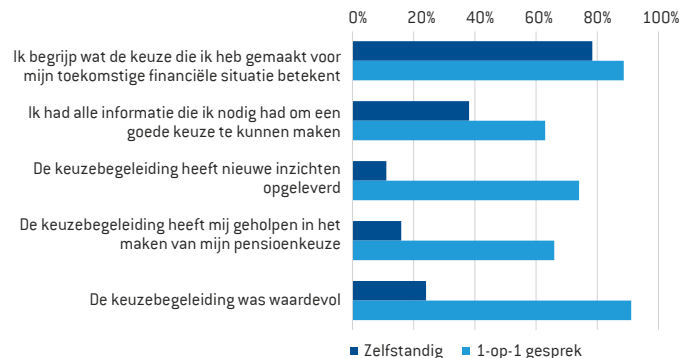
Naast het inwinnen van informatie kunnen mensen ook concrete stappen ondernemen om hun financiële situatie na pensionering te verbeteren; in de praktijk gebeurt dit beperkt. Het vaakst onderneemt men actie bij het kopen van een woning (15%), wanneer men gaat samenwonen of trouwen (10%) of bij het wisselen van baan (9%).

# Met 1-op-1 keuzebegeleiding maken mensen betere pensioenkeuzes

Een veldexperiment uit 2024 naar de geschiktheid van keuzebegeleiding via een online tool versus keuzebegeleiding in een 1-op-1 gesprek toont aan dat een 1-op-1 gesprek op alle fronten beter scoort. Het meest opvallende resultaat is dat een gesprek 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.



**Figuur 2.76: gebruik tool keuzebegeleiding doe-het-zelf vs. 1-op-1 gesprek**



**Figuur 2.77: waarde tool keuzebegeleiding doe-het-zelf vs. 1-op-1 gesprek**

# Werkgevers zijn cruciaal bij het vergroten van pensioenkennis en vertrouwen

Werkgevers spelen een cruciale rol in het vergroten van pensioenbewustzijn en -vertrouwen onder werknemers. Door proactief en helder te communiceren over pensioenregelingen kunnen werkgevers bijdragen aan een beter begrip en meer vertrouwen in het pensioenstelsel (Ministerie van SZW).

**Figuur 2.78: de rol van werkgevers in pensioencommunicatie**



## Werkgevers als eerste aanspreekpunt:

Werknemers beschouwen hun werkgever vaak als het eerste aanspreekpunt voor informatie over pensioenregelingen.



## Invloed van communicatie:

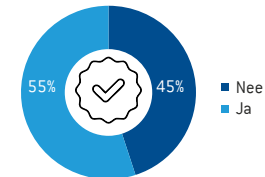
De manier waarop werkgevers communiceren over pensioen heeft directe invloed op het vertrouwen van werknemers in hun pensioenvoorziening.



## Behoeftte aan persoonlijke communicatie:

Werknemers hebben behoefte aan persoonlijke en duidelijke communicatie over hun pensioen, vooral bij belangrijke levensgebeurtenissen

Meer dan de helft van de mensen informeert bij aanvang van een nieuwe baan niet naar de pensioenregeling van de werkgever. Jongeren doen dit vaker dan ouderen, en ook midden- en hoogopgeleiden controleren de regeling vaker dan laagopgeleiden (Wijzer in geldzaken).



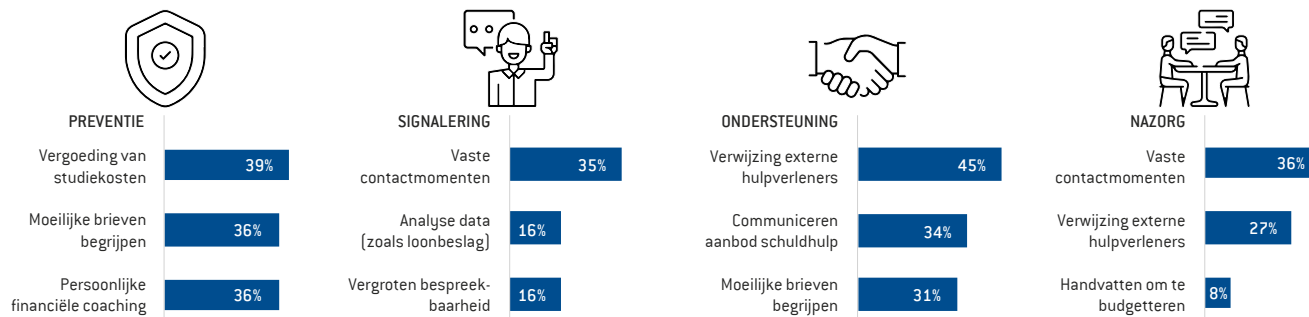
**Figuur 2.79: pensioenregeling gecheckt bij start baan**

# Pensioengesprek medewerkers aanleiding om financiële gezondheid te bespreken

79% van de werkgevers wil hulp bieden aan werknemers met financiële problemen en zet al een breed scala aan initiatieven in. Voor werknemers zijn zij echter niet het eerste loket waar ze aankloppen (Deloitte). Een meerderheid raadpleegt de eigen omgeving of een expert. Onderzoek laat zien dat werknemers wel willen dat werkgevers hier een grotere rol in spelen, een pensioengesprek kan hier voor een goede aanleiding bieden.

**79%**  
van de werkgevers  
wil hulp bieden aan  
werknemers

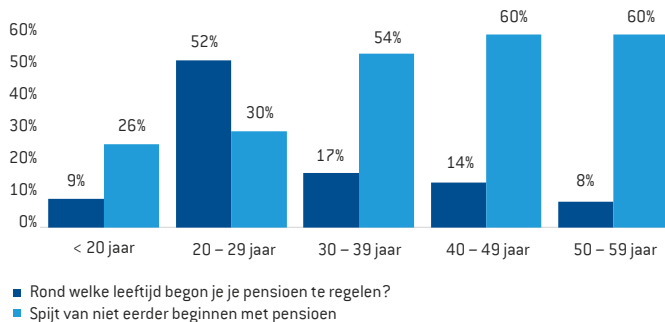
**Figuur 2.80: breed scala aan initiatieven op gebied van preventie, signalering, ondersteuning en nazorg**



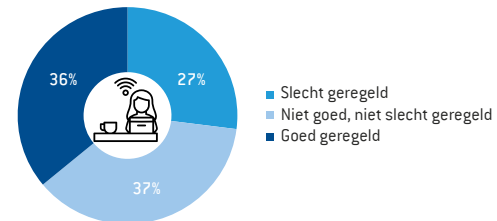
# Twee op de drie zzp'ers vinden hun pensioen niet goed geregeld

Twee op de drie zzp'ers hebben het gevoel dat ze hun pensioen niet goed geregeld hebben. Van alle zzp'ers ervaart 44% zelfs spijt dat ze niet eerder actie hebben ondernomen. Deze pensioenspijt speelt vooral bij ondernemers die pas na hun dertigste begonnen met pensioenopbouw (KNAB).

**Figuur 2.81: start met regelen pensioen en de mate van spijt van niet eerder beginnen per leeftijdsgroep**



**Figuur 2.82: beoordeling pensioen door ZZP'ers**



Slechts 36% van alle zzp'ers heeft het gevoel dat ze hun pensioen goed hebben geregeld. 27% zegt dat ze het slecht geregeld hebben en 36% vindt dat het 'niet goed, niet slecht' is.

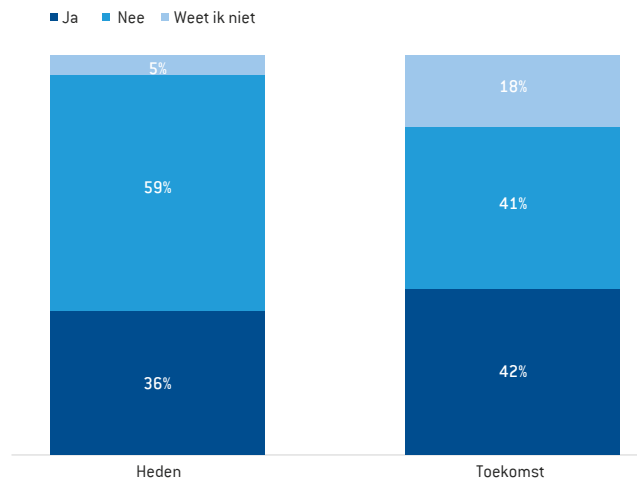
Ongeveer de helft van alle zzp'ers zet consequent een deel van hun inkomsten periodiek opzij voor hun pensioen. De meesten (68%) doen dat maandelijks of per jaar (20%). Gemiddeld zetten ze 10% van hun inkomen opzij voor hun pensioen.

# Groeiende interesse in beleggen door zorgen over toekomstige inkomsten

Onderzoek geeft aan dat de helft van de Nederlanders zich zorgen maakt over hun pensioen en grote uitgaven in de toekomst. Een sterk aandeel van huizenbezitters dempt de financiële zorgen rondom wonen. 66% van de gezinnen met kinderen maakt zich zorgen over de financiële zekerheid van hun kinderen.



Figuur 2.83: zorgen over financiële zekerheid



Figuur 2.84: verwachting om te gaan beleggen (heden = 2024)

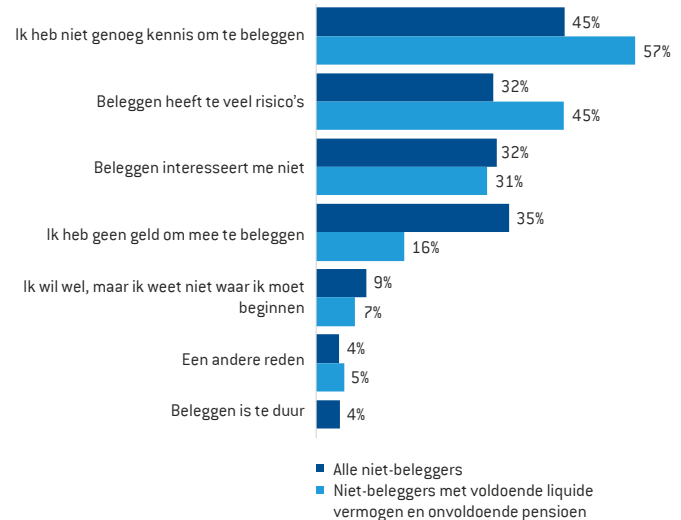
# Gebrek aan kennis belangrijkste reden om vermogen niet te beleggen

Van de 2,6 miljoen Nederlandse huishoudens die niet beleggen maar wél over voldoende liquide middelen beschikken, dreigen ongeveer 800.000 huishoudens in de toekomst geld tekort te komen. Voor deze groep kan het raadzaam zijn om het beschikbare vermogen meer te laten renderen. Dat sluit aan bij de wens van de Europese Unie om spaargeld van huishoudens naar de kapitaalmarkten te laten stromen en zo investeringen in de Europese economie te versterken.

Gebrek aan kennis is de meest genoemde reden om niet te beleggen. Binnen de groep niet-beleggers die wel voldoende financiële middelen heeft, maar onvoldoende pensioen opbouwt, geeft zelfs meer dan de helft dit als reden op.

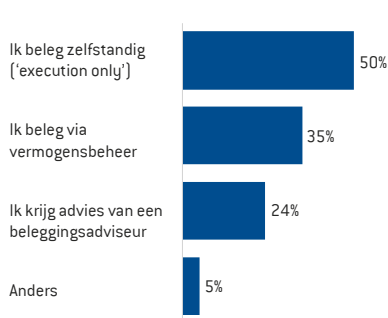
Daarnaast ervaart men het risico van beleggen als te groot. Hoewel er altijd een kans bestaat dat (een deel van) de inleg verloren gaat, blijkt uit eerder AFM-onderzoek dat passief beleggen in een aandelenindexfonds in de meeste gevallen meer oplevert dan sparen.

Figuur 2.85: redenen om niet te beleggen

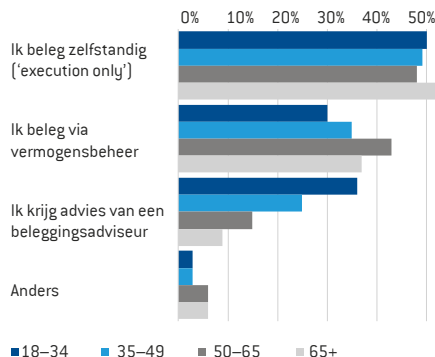


# Adviesbehoefte blijft groot, vooral bij jongere beleggers

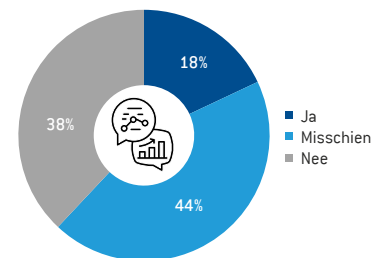
De helft van de beleggers geeft aan zelfstandig te beleggen, terwijl een kwart het advies van een beleggingsadviseur inwint. Opvallend is dat vooral jongeren kiezen voor een beleggingsadviseur, terwijl 50 – 65-jarigen vaker beleggen via een vermogensbeheerder. Daarnaast geeft bijna één op de vijf Nederlanders aan zeker behoefte te hebben aan beleggingsadvies. Deze groep staat doorgaans ook open voor een eerste gesprek.



Figuur 2.86: manieren van beleggen



Figuur 2.87: manieren van beleggen per leeftijdscategorie



Figuur 2.88: behoefte aan advies

'Verkeerde financiële keuzes  
over ingewikkelde producten  
zoals hypotheken, pensioenen of  
arbeidsongeschiktheidsverzekeringen  
kunnen je veel geld kosten. Daarom kan het  
nuttig zijn om financieel advies te vragen'

– Wijzer in geldzaken

The background image shows a panel discussion at a conference. Three people are seated at a long wooden table. On the left, a man in a grey jacket is seen in profile. In the center, a man with a beard and a grey jacket is speaking and gesturing with his hands. On the right, a woman in a dark blazer is listening. The table is equipped with microphones and a glass of water. A large blue banner is positioned in front of the table. The banner features a logo of colorful dots and the text 'ADFIZ NAJAARSEVENT' and 'Waar kennis en praktijk samenkomen'. The entire image has a blue overlay.

ADVIES IN CIJFERS

# Toegang tot advies

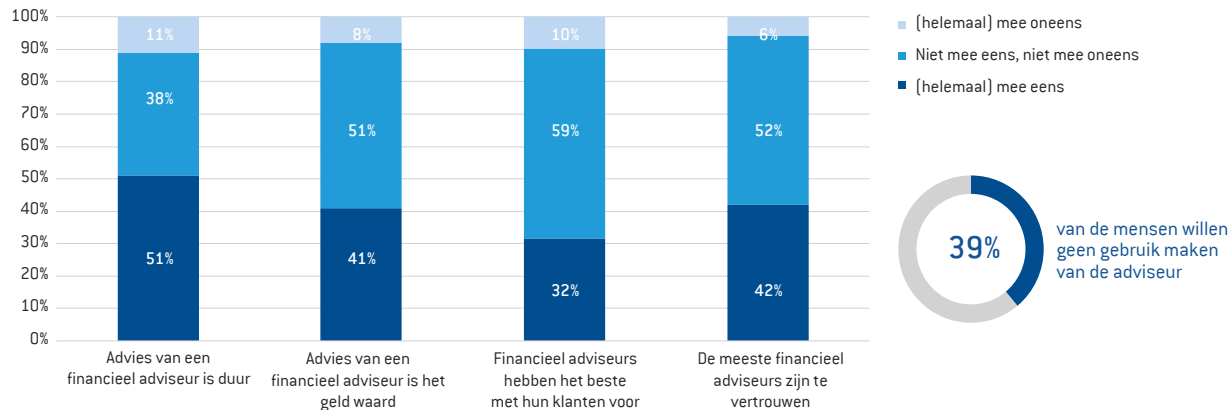
Mensen die advies het hardst nodig hebben zoeken het vaakst geen advies. De waargenomen kosten spelen een rol, maar het effect van waargenomen waarde is veel groter. Mensen die pessimistisch zijn over hun financiële toekomst, financiën niet leuk vinden, onzeker of risicomijdend zijn leunen sneller op 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.

ADFIZ  
NAJAARSEVENT  
*Waar kennis en praktijk samenkomen*

# Mensen vinden financieel adviseur het geld waard

Veel mensen maken gebruik van een 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).

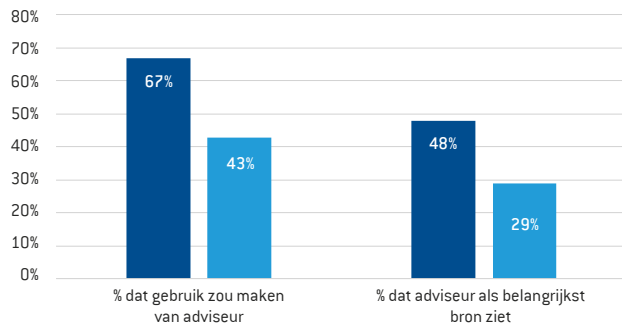


Figuur 3.1: percepties t.a.v. financieel advies en financieel adviseurs

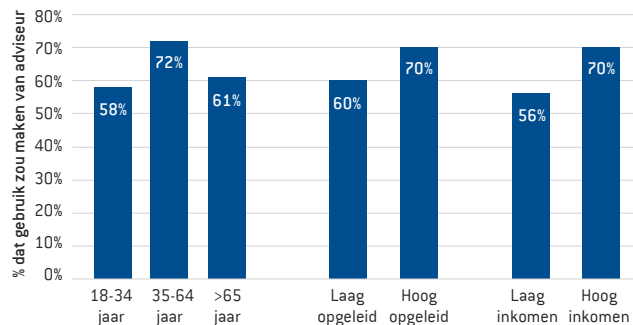
# Ervaring met financiële complexiteit heeft positief effect op inzet adviseur

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.

- Heeft hypotheek, levensverzekering, AOV of beleggingen
- Heeft geen hypotheek, levensverzekering, AOV of beleggingen



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

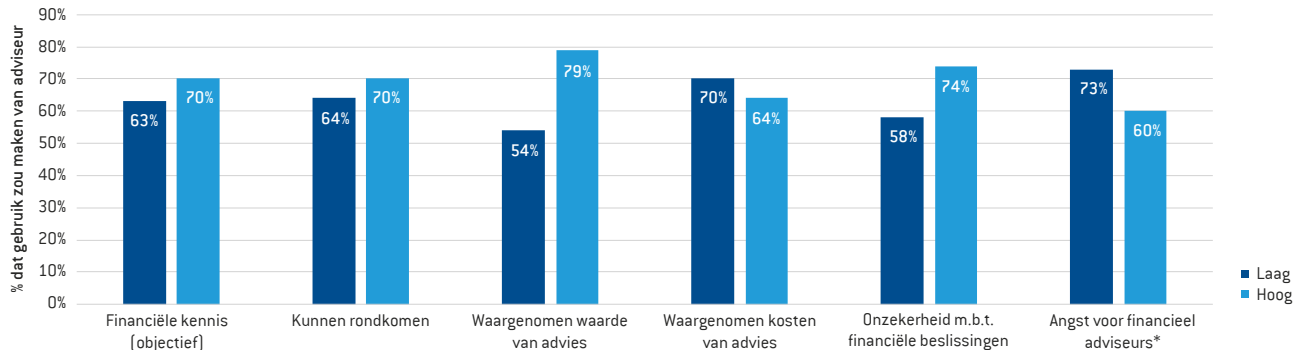


**Figuur 3.3: sociaal-demografische kenmerken in relatie tot inzet adviseur**

# Waargenomen waarde van advies belangrijkste factor bij keuze voor adviseur

Onderzoek toont aan dat verschillende kenmerken voorspellen of mensen een professioneel adviseur raadplegen of als belangrijkste bron zien. Kosten spelen wel een rol, maar het effect van de waargenomen waarde van advies is veel groter.

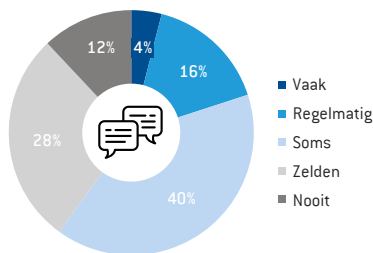
Mensen zijn vooral geneigd een financieel adviseur in te schakelen als ze geloven dat advies echt waarde toevoegt. Ook onzekerheid over financiële beslissingen maakt dat ze eerder hulp zoeken. Zaken zoals bijvoorbeeld schaamte of moeite met het delen van persoonlijke informatie houdt mensen tegen.



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

# Openheid over financiën is gezond, vrouwen voeren vaker het gesprek

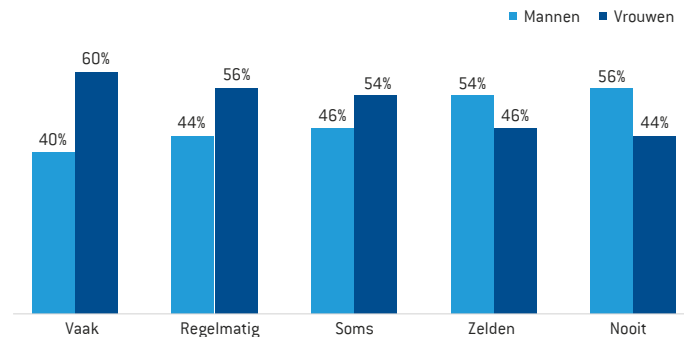
Van oudsher is praten over geld of over financiële problemen in Nederland een taboe. Onderzoek laat zien dat mensen die vaak over geld praten, vaker financieel gezond zijn. Mensen die hun financiële situatie bespreken doen dat vaak op momenten van grote veranderingen in het inkomen. Daartegenover laat onderzoek ook zien dat mensen die nooit over hun financiële situatie praten, iets vaker financieel ongezond zijn en minder grip hebben op hun financiële situatie.



**Figuur 3.5: praten Nederlanders over hun financiële situatie in 2025?**

Vrouwen praten vaker over hun financiële situatie dan mannen. In de groep die hier vaak over praat, is 60% vrouw en 40% man. Ook onder degenen die er regelmatig over praten, zijn vrouwen in de meerderheid (56% tegenover 44%).

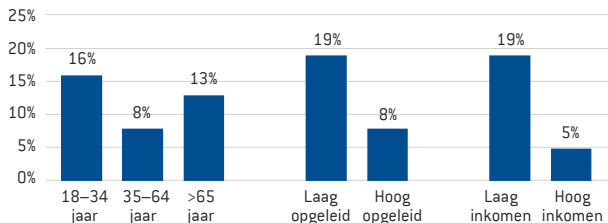
**Figuur 3.6: percentage mannen en vrouwen naar de mate waarin ze over hun financiën praten**



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

Van de mensen die nooit over hun financiële situatie praten, zegt ruim de helft daar geen behoefte aan te hebben. 27% vindt het onderwerp te persoonlijk, 6% ziet het nut niet en 4% schaamt zich – vooral mensen met financiële problemen (Deloitte).

Angst om informatie te delen of een negatieve indruk te wekken, weerhoudt mensen ervan naar een adviseur te gaan. Die angst is het grootst bij jongeren (16%), lager opgeleiden (19%) en lage inkomens (19%) – groepen die ook minder vaak advies inwinnen (Centerdata).



**Figuur 3.7: % mensen dat 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)

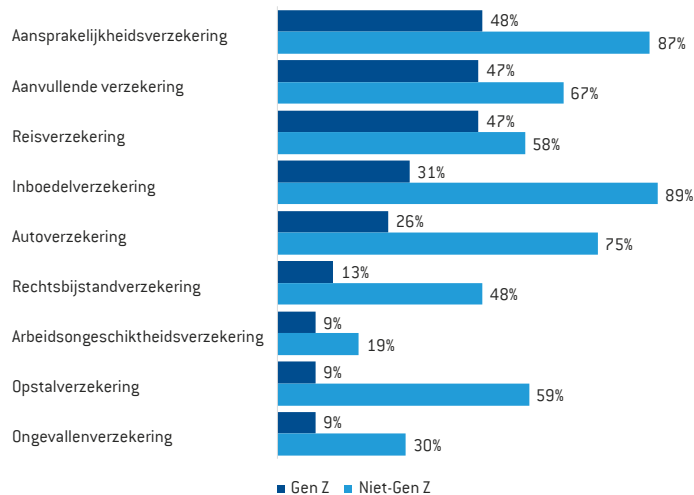
- Ik zou het moeilijk vinden om een professioneel financieel adviseur te vragen iets opnieuw uit te leggen als ik het niet begrijp
- Ik ben bang dat een professioneel financieel adviseur me dom vindt als ik een simpele financiële vraag stel
- Ik zou me ongemakkelijk voelen als een financieel adviseur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

# Gen Z blijft sterk achter in financiële weerbaarheid

Generatie Z (Gen Z), geboren tussen 1997 en 2010, is een generatie die zich bevindt in een overgangsfase van afhankelijkheid naar zelfstandigheid. Gen Z heeft vaker een hbo- of universitair diploma dan de voorgaande generaties, is prestatiegericht en stelt hogere eisen aan haar werk. Flexibiliteit, waardering en werk-privé balans zijn belangrijk.

**40%** van de jongeren geven aan weleens moeite te hebben met het betalen van rekeningen

Jongeren hebben vaak weinig tot geen financiële buffer. Twee op de vijf (40%) van de jongeren geven aan weleens moeite te hebben met het betalen van rekeningen (AFM). Gen Z heeft minder verzekeringen afgesloten vergeleken met andere leeftijdsgroepen. Dit betekent niet dat deze groep sterk onderverzekerd is; veel jongeren wonen nog thuis of zijn nog meeverzekerd via de ouders. Het lage aandeel aansprakelijkheidsverzekering behoeft extra aandacht, aangezien letselschade of zware materiële schade hoge kosten kan veroorzaken.



Figuur 3.8: % verzekeringen Gen Z versus Niet-Gen Z

# Gen Z zoekt advies, maar vindt de financieel adviseur nog onvoldoende

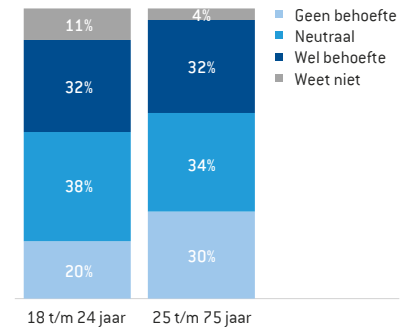
Ruim 60% van de jongeren tussen 18 en 24 jaar staat open voor financieel advies. Bijna de helft van de jongeren is ontevreden over hun financiële situatie en ervaart financiële stress. Jongeren zoeken informatie bij vrienden, social media of internet. De drempels voor een adviesgesprek zijn hoog: jongeren vermijden een gesprek door onduidelijkheid over nut en contactmogelijkheden of voelen zich niet serieus genomen. Het lijkt erop dat jongeren online contact minder als onpersoonlijk zien dan ouderen. Toch hebben jongeren evenveel behoefte aan een fysiek kantoor waar je naartoe kunt als ouderen.



**Figuur 3.9: bereidheid van jongeren om advies te vragen aan financieel expert**



**Figuur 3.10: drempels voor financieel advies bij jongeren (18 - 24 jaar)**

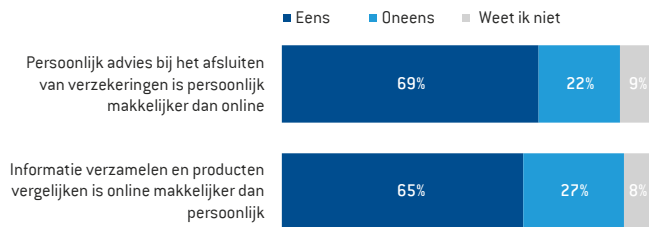


**Figuur 3.11: behoefte aan een fysiek kantoor waar je naartoe kunt gaan**

# Vooral door toenemende digitalisering blijft persoonlijk contact cruciaal

Digitalisering verandert de financiële sector fundamenteel, onder meer door het gebruik van meer data, geavanceerde AI-modellen en digitale distributiekanaalen. Europees onderzoek laat zien dat consumenten online diensten vooral handig vinden voor het zoeken naar informatie en het vergelijken van verzekeringsproducten, maar dat zij persoonlijk contact verkiezen wanneer zij behoefte hebben aan advies op maat (EIOPA).

Er bestaan ook zorgen over de vraag of digitalisering en bijbehorende processen daadwerkelijk in het belang van de klant zijn en of fouten in het gebruik van data en modellen voldoende worden voorkomen.



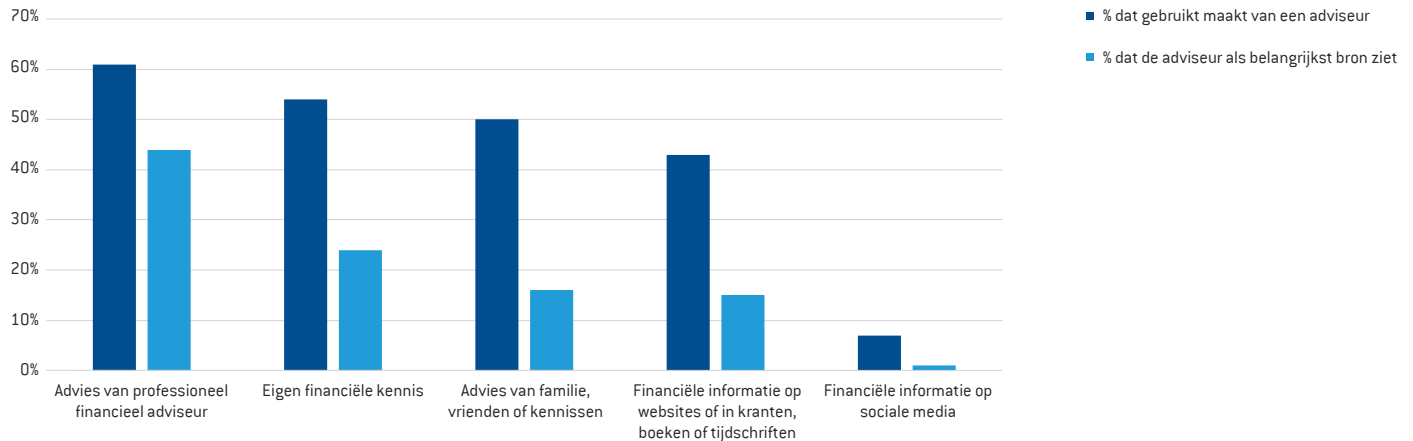
## Trends en zorgen in digitalisering (AFM):

- Digitalisering zet gestaag door en verandert bedrijfsprocessen en verdienmodellen.
- Inzet nieuwe technologieën zorgt voor afhankelijkheden en maakt sector kwetsbaar voor concentratierisico's.
- Toenemend risico op cybercriminaliteit.

Figuur 3.12: voorkeur online versus persoonlijk

# Financieel 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 financieel adviseur voor veruit de grootste groep de belangrijkste hulpbron is.



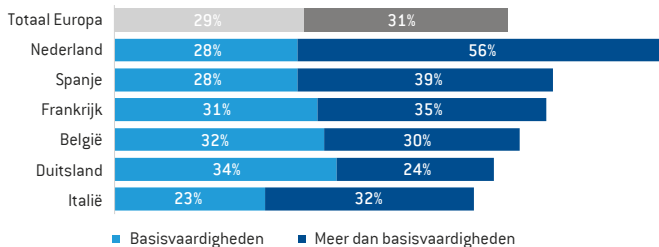
Figuur 3.13: van welke bron(nen) maak je gebruik of zou je gebruik maken bij belangrijke financiële beslissingen?

# Nederlandse burgers en bedrijven koploper in EU op digitale vaardigheid

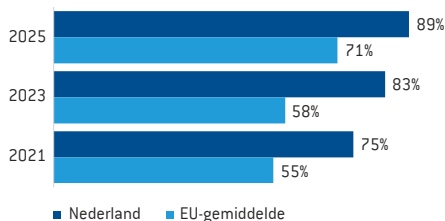
In 2025 heeft bijna 90% van de bedrijven in Nederland het basisniveau van digitale intensiteit bereikt, een graadmeter voor het niveau van digitalisering van bedrijven. In 2023 was dat 83%. 84% van de Nederlanders beschikt over ten minste digitale basisvaardigheden, het hoogste niveau binnen de Europese Unie.

Inwoners van Nederland zijn in vergelijking met Europa het meest vaardig in online-communicatie (e-mailen, bellen via internet, sociale netwerken gebruiken en online mening geven).

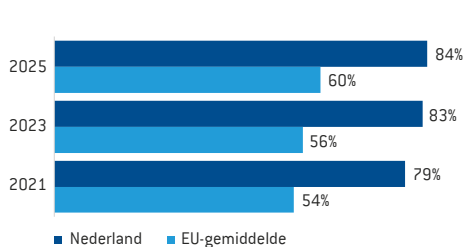
**Figuur 3.14: digitale vaardigheden inwoners EU**



**Figuur 3.15: basisniveau digitale intensiteit (bedrijven)**



**Figuur 3.16: basisniveau digitale intensiteit (inwoners)**

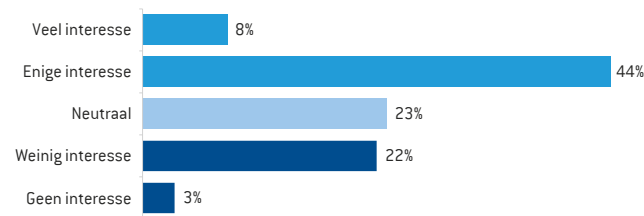


# Digitalisering kan advieskloof verkleinen mits goed toegepast

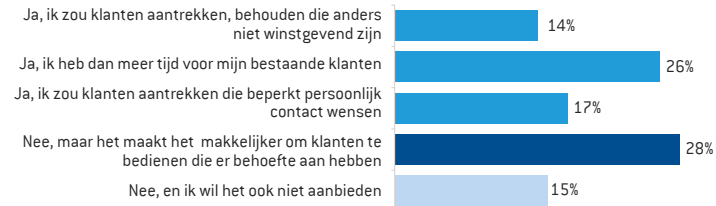
Onderzoek in het Verenigd Koninkrijk toont aan dat technologie de advieskloof kan verkleinen, zolang het zowel de klantbeleving verbetert als het werk van de adviseur vergemakkelijkt. Veel consumenten, met name 55-plussers, blijven echter een sterke voorkeur houden voor persoonlijk contact. Die voorkeur verklaart de terughoudendheid van veel adviseurs ten aanzien van digitale kanalen zoals apps: 25% verwacht dat hun klanten hier geen belangstelling voor hebben en 15% geeft aan digitale dienstverlening niet te willen aanbieden.

Toch ziet een aanzienlijk deel van de adviseurs wel degelijk kansen, met name in het bedienen van nieuwe klantgroepen – zoals mensen met eenvoudige adviesbehoeften of klanten die minder prijs stellen op fysiek contact.

**Figuur 3.17: klantinteresse in het gebruik van digitale kanalen (zoals apps) voor het verkrijgen van advies**



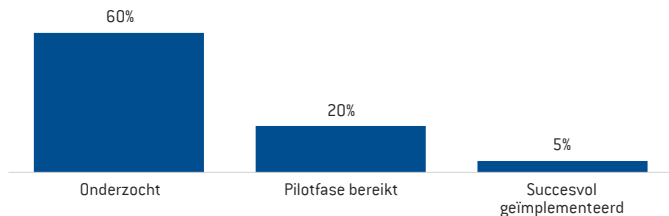
**Figuur 3.18: zou het aanbieden van adviesdiensten via digitale kanalen het klantenbestand veranderen?**



# Veel investeringen in AI, maar toepassing verloopt nog stroef

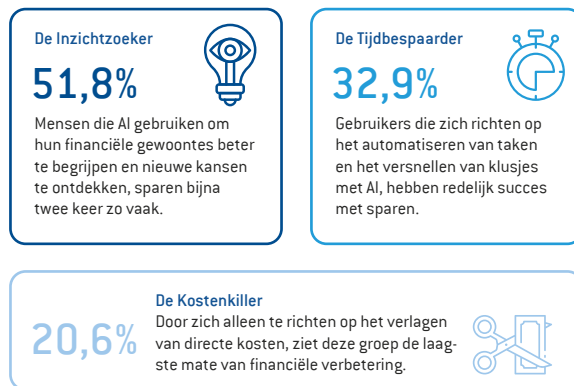
Wereldwijd investeren bedrijven tientallen miljarden in AI, maar slechts een kleine groep boekt aantoonbare resultaten. Medewerkers gebruiken tools zoals ChatGPT breed voor losse taken, maar zodra organisaties AI willen verankeren in kernprocessen, overleeft slechts 20% van de initiatieven de pilotfase. Voor complexe taken als projectmanagement en klantbeheer geeft 90% van de gebruikers nog steeds de voorkeur aan mensen. De grootste kansen liggen in de backoffice: juridische afdelingen, inkoop en financiën.

**Figuur 3.19: aandeel van AI initiatieven naar implementatie kernprocessen**



Bron: ABN Amro (MIT), BUNQ

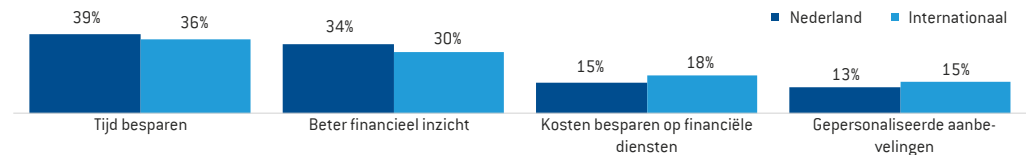
**Figuur 3.20: wat voor AI-gebruiker ben jij?**



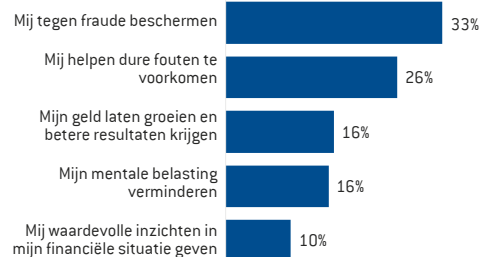
# Nederlanders omarmen AI, maar willen wel zelf regie houden

Nederlanders omarmen AI als hulpmiddel bij financiële beslissingen, maar houden de regie in eigen hand: meer dan 90% wil AI als ondersteuning, niet als autonome besluitvormer. Meer dan de helft (55%) gebruikt AI al voor financiële vraagstukken, en één op de drie bespaart er daadwerkelijk geld mee. Opvallend: 30% is eerder gek over geld tegen AI dan tegen mensen. Toch checkt 42% het advies regelmatig dubbel en blijft menselijke expertise voor de meerderheid leidend.

**Figuur 3.21: wereldwijde trends in de adoptie van financiële AI**

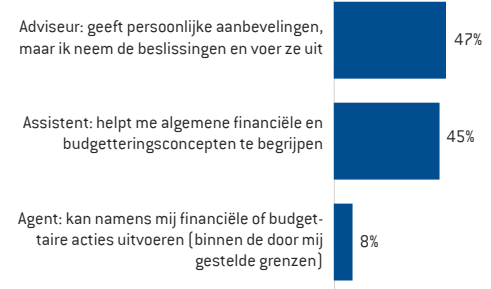


**Figuur 3.22: als het om mijn financiën gaat, is het belangrijkste wat ik wil dat AI doet...**



N.B. Respondenten Nederland

**Figuur 3.23: welke rol vind ik acceptabel voor AI in mijn persoonlijke financiën?**

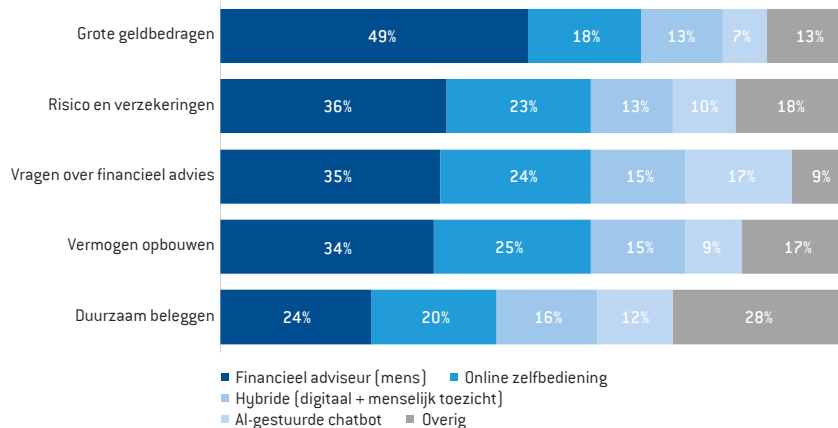


# De menselijke adviseur onmisbaar bij grote financiële keuzes

Internationaal onderzoek laat zien dat consumenten bij complexe en hoogwaardige financiële beslissingen duidelijk de voorkeur geven aan een persoonlijk adviseur boven digitale alternatieven. Bij het bepalen wat te doen met grote geldsommen kiest 49% voor persoonlijke begeleiding, tegenover 18% voor online zelfservice en slechts 7% voor AI. Ook bij risicobehoeften op het gebied van verzekeringen is de adviseur favoriet met 36%.

Naarmate beslissingen grotere financiële of persoonlijke consequenties hebben, neemt de behoefte aan persoonlijke begeleiding toe. Digitale kanalen bewijzen hun waarde vooral bij informatieverzameling.

Figuur 3.24: kanaalvoorkeur bij grote financiële beslissingen

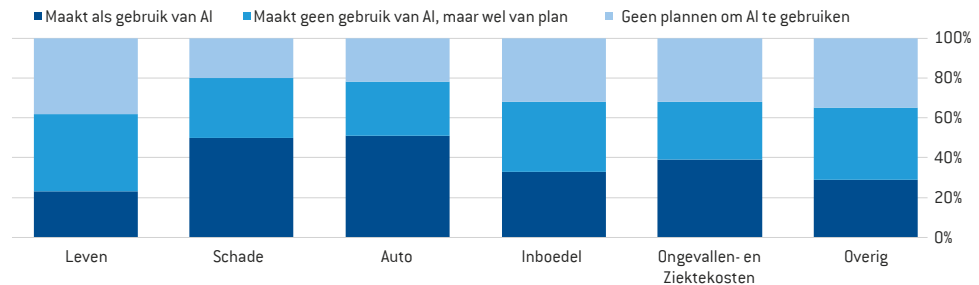


# AI toepassing maakt dienstverlening efficiënter en persoonlijker

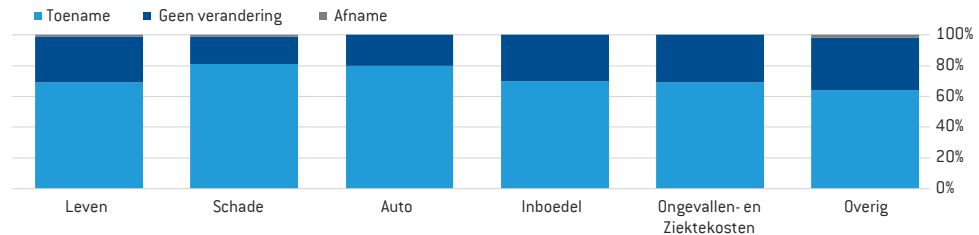
AI-modellen en algoritmes worden ingezet bij risicobeoordeling, prijsstelling, klantacceptatie, claimafhandeling, kredietverlening, fraudedetectie en klantcontact. Deze toepassingen maken dienstverlening efficiënter en persoonlijker.

Tegelijkertijd brengt het gebruik van AI aanzienlijke risico's met zich mee. Fouten in algoritmes, gebrekkige datakwaliteit of ondoorzichtige beslisprocessen kunnen leiden tot klantuitsluiting, overkreditering of ongeschikte financiële producten.

**Figuur 3.25: huidig AI-gebruik per verzekeringsproduct bij verzekeraars**



**Figuur 3.26: verwacht AI-gebruik per verzekeringsproduct binnen 3 jaar bij verzekeraar**



# Taal en digitale vaardigheden, grootste barrières in toegang tot advies

De cijfers uit het rapport "Wie bereikt de overheid niet?" laten duidelijk zien dat grote groepen mensen moeite hebben met het begrijpen, vinden en gebruiken van overheidsinformatie. Diezelfde belemmeringen zijn ook relevant voor de toegang tot financieel advies. Hieronder een vergelijking op hoofdlijnen:

| Belemmering                                   | Impact op overheidscommunicatie                                          | Verwachte impact toegang financieel advies                                |
|-----------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------|
| Laaggeletterdheid                             | 2,5 miljoen mensen                                                       | Begrijpen adviestaal en documenten is moeilijk                            |
| Licht verstandelijke beperking                | 1,1 miljoen mensen                                                       | Moeite met complexe financiële keuzes                                     |
| Beperkte digitale vaardigheden                | 3,8 miljoen mensen                                                       | Onvoldoende toegang tot digitaal financieel advies of vergelijkingssites  |
| Gebrekkige toegankelijkheid overheidswebsites | Slechts 6% van overheidswebsites voldoet aan alle toegankelijkheidseisen | Onvoldoende toegang tot digitaal financieel advies of vergelijkingssites  |
| Geen toegang tot internet of tv               | 212.000 mensen                                                           | Advies en tools vaak alleen digitaal beschikbaar                          |
| Beperkte taalvaardigheid (geen NL moedertaal) | 2,5 miljoen mensen                                                       | Moeite met vakjargon of juridische formulering                            |
| Gebrek aan vertrouwen / systeemstress         | Stress en wantrouwen belemmeren contact                                  | Zelfde dynamiek: angst voor kosten of schulden ontmoedigt adviesinwinning |

Dezelfde groepen die moeite hebben met overheidscommunicatie lopen ook een groot risico op uitsluiting van financieel advies. Dat komt door dezelfde drempels: ingewikkelde taal, digitale afhankelijkheid, onvoldoende persoonlijke ondersteuning en een gebrek aan vertrouwen.

'Verlaging van de regeldruk  
blijft dringend noodzakelijk'

– Koning Willem-Alexander, Koning der Nederlanden, Troonrede

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. Daarnaast blijven veel ondernemers bezig met de verdere ontwikkeling van actief klantbeheer en het verhogen van de efficiëntie van de werkprocessen.

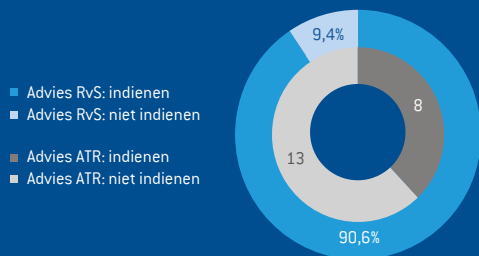
De hoge regeldruk blijft aandacht vragen. Dit kan een rem zetten op noodzakelijke investeringen en innovaties. Ruimte om te ondernemen vraagt om proportionaliteit en uitvoerbaarheid in wet- en regelgeving.



# Regeldruk is een hardnekkig probleem voor ondernemers

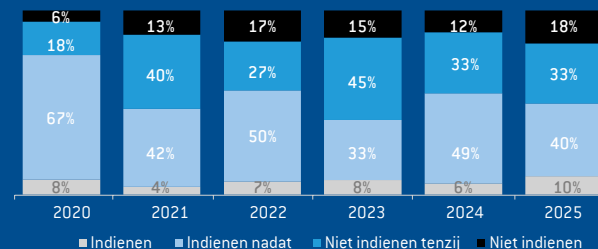
Bedrijven geven aan dat de complexiteit en stapeling van regelgeving het ondernemen in hoge mate bemoeilijken. Uit de Nationale Peiling Ondernemersklimaat 2026 blijkt dat meer dan de helft van de ondernemers in de financiële dienstverlening (56%) zich zorgen maakt over regeldruk. Er is nauwelijks verbetering zichtbaar ten opzichte van voorgaande jaren. Nog steeds vinden 8 op de 10 ondernemers dat de regeldruk verslechterd.

In 2025 bracht het Adviescollege Toetsing Regeldruk (ATR) een recordaantal van 156 adviezen uit, het hoogste aantal sinds de oprichting in 2017. ATR beoordeelt of nieuwe regels van de overheid niet onnodig veel werk of kosten opleveren voor bedrijven en burgers.



**Figuur 4.1: adviezen aan Ministerie van Financiën in 2026**

**Figuur 4.2: helft adviezen ATR met negatief advies**



De kwaliteit van de voorstellen die ATR beoordeelde is helaas niet verbeterd: ook in 2025 keurde ATR de helft van de voorstellen af. Het aantal goedgekeurde voorstellen steeg weliswaar, maar het aantal afkeuringen groeide even hard mee. Per saldo veranderde er dus weinig aan de balans tussen goed- en afgekeurde voorstellen.

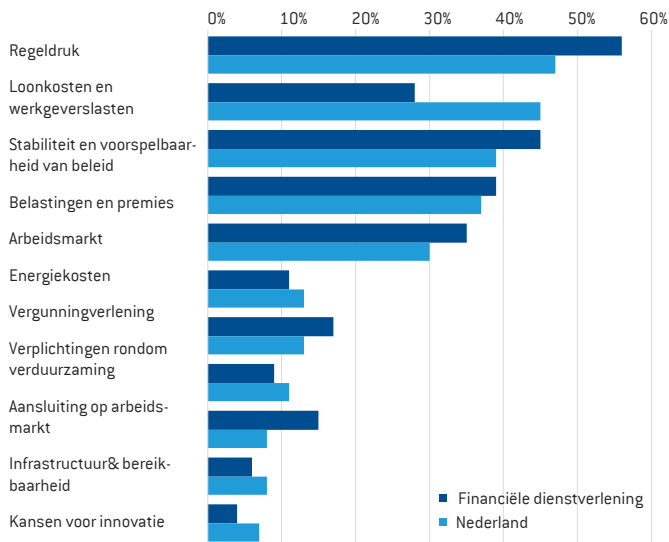
# Regeldruk en onvoorspelbaar beleid vormen grootste knelpunten

Regeldruk is met 47% het grootste knelpunt, gevolgd door stabiliteit en voorspelbaarheid van beleid (45% vs. 39%) en belastingen en premies (39% vs. 37%). Dat deze factoren bovengemiddeld zwaar wegen, is een logisch gevolg van de sterke verwevenheid van de sector met het beleidsmatige en fiscale kader.

Op operationeel vlak is het beeld tegengesteld: loonkosten en werkgeverslasten worden met 28% tegenover 45% aanzienlijk minder als belemmering ervaren, net als energiekosten, vergunningverlening en verduurzamingsverplichtingen.

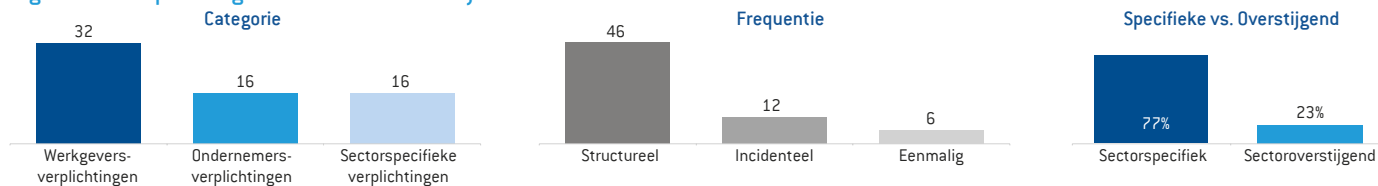
De relatief lage score op loonkosten wijst bovendien op een hogere toegevoegde waarde per medewerker, waardoor arbeidskosten in deze sector minder knellen.

**Figuur 4.3: belangrijkste landelijk thema's ondernemersklimaat**



# Regeldruk kost financieel adviseur jaarlijks circa 13% van de omzet

Figuur 4.4: verplichtingen MKB-indicatorbedrijf



KPMG onderzocht in opdracht van het ministerie van Economische Zaken de regeldruk voor mkb-bedrijven in de financiële adviessector. Er is gewerkt met een fictief MKB-indicatorbedrijf dat representatief is voor de sector. Kosten voor 'Business as Usual' zijn gecorrigeerd.

Voor dit mkb-modelbedrijf zijn 64 wettelijke verplichtingen geïdentificeerd. De jaarlijkse regeldrukkosten bedragen ruim €98.000 (ca. 13% van de omzet), waarvan 77% van de kosten voortkomt uit sectorspecifieke verplichtingen.

Ruim driekwart van de wettelijke verplichtingen is structureel van aard, deze zijn terugkerend en moeten op regelmatige basis worden nagekomen.

## Wettelijke verplichtingen zijn verdeeld over 3 categorieën:

- **Werkgeversverplichtingen:** Algemene regels voor alle werkgevers, zoals arbeidscontracten en veilige werkomstandigheden
- **Ondernemersverplichtingen:** Verplichtingen voor alle bedrijven, ook zonder personeel, zoals jaarrekeningen en AVG-regels
- **Sectorspecifieke verplichtingen:** Verplichtingen die alleen gelden voor een specifieke sector, zoals vakbekwaamheidseisen voor financieel adviseurs

Figuur 4.5: regelgeving en AFM leidraden sinds de invoering van de Wfd/Wft

| Jaartal | Wettelijke maatregel / leidraad                                               |      |                                                                                         |
|---------|-------------------------------------------------------------------------------|------|-----------------------------------------------------------------------------------------|
| 2006    | Invoering Wet financiële dienstverlening                                      | 2010 | Bonusverbod (verbod op provisie, met uitzondering van afsluit- en doorlopende provisie) |
| 2007    | Invoering Wet financieel toezicht                                             | 2010 | Uitbreiding 'inducement'-norm naar uitvaartverzekeringen en krediet-beschermers         |
| 2007    | Invoering balansregels afsluit- en doorlopende provisie en terugboek-risico   | 2011 | Passieve transparantie                                                                  |
| 2008    | Invoering (nationaal regime) Mifid                                            | 2011 | Norm passende provisie bij volmachten                                                   |
| 2008    | Start wettelijke permanente educatie                                          | 2011 | Beheerst beloningsbeleid                                                                |
| 2009    | Leidraad Zorgvuldig adviseren over vermogensopbouw - financiële ondernemingen | 2013 | Leidraad dienstverlening op maat                                                        |
| 2009    | Leidraad tweede pijler pensioen                                               | 2013 | Beleidsregel informatieverstrekking                                                     |
| 2009    | Leidraad Passende provisie financiële dienstverleners                         | 2013 | Leidraad Wwft, Wwft BES Sanctiewet                                                      |
| 2009    | Invoering beloningstransparantie                                              | 2013 | Verbod winstcommissie volmachten                                                        |
| 2009    | Invoering 'inducement'-norm                                                   | 2013 | Provisieverbod complexe en impactvolle producten                                        |
| 2009    | Invoering dienstverleningsdocument                                            | 2013 | Verplichte verstrekking dienstverleningsdocument                                        |
| 2009    | Uitbreiding reikwijdte complexe producten met hypothecaire kredieten          | 2013 | Eed of belofte (bankiers- of beroepseed) voor beleidsbepalers                           |
| 2009    | Uitbreiding terugboekrisico naar hypothecaire kredieten                       | 2014 | Nieuw vakbekwaamheidsbouwwerk / PE-inhaalexamens                                        |
| 2010    | Leidraad hypotheekadvies                                                      | 2014 | Generieke zorgplicht                                                                    |
| 2010    | Leidraad Risicoprofielen                                                      | 2015 | Herziene Leidraad Wwft, Wwft BES Sanctiewet                                             |

|      |                                                                                        |      |                                                                                        |
|------|----------------------------------------------------------------------------------------|------|----------------------------------------------------------------------------------------|
| 2015 | Aanscherping Beheerst beloningsbeleid                                                  | 2019 | Uitbreiding Nationaal Regimeregels                                                     |
| 2015 | Uitbreiding beroepseed naar alle klantmedewerkers                                      | 2019 | Principes voor informatiebeveiliging                                                   |
| 2016 | Leidraad Wet verbeterde premieregeling                                                 | 2019 | Datakwaliteit volmachtkanaal                                                           |
| 2016 | Uitbreiding eisen hypotheekadvies (MCD)                                                | 2019 | Aanpak aflossingsvrije hypotheken                                                      |
| 2017 | Leidraad berekening boeterente                                                         | 2019 | Herziene Leidraad Zorgvuldig adviseren over vermogensopbouw - financiële ondernemingen |
| 2017 | Start periodiek PE-examen                                                              | 2020 | Herziene Beleidsregel geschiktheid                                                     |
| 2018 | Invoering AVG                                                                          | 2020 | Nadere regels Wwft/UBO                                                                 |
| 2018 | Herziene Leidraad tweede pijler pensioen                                               | 2021 | Aanbevelingen AFM verbeteren uitbesteding                                              |
| 2018 | Herziene Beleidsregel informatieverstrekking                                           | 2021 | Principes voor consumentengedraginzichten                                              |
| 2018 | Herziene Leidraad Wwft, Wwft BES Sanctiewet                                            | 2021 | Sustainable Finance Disclosure Regulation (SFDR)                                       |
| 2018 | Herziene Leidraad Risicoprofielen                                                      | 2021 | Principes voor de doorlopende ondersteuning van klanten                                |
| 2018 | Leidraad Zorgvuldig adviseren over vermogensopbouw - financiële ondernemingen          | 2021 | AFM interpretatie informeren en adviseren                                              |
| 2018 | Invoering IDD                                                                          | 2022 | Aanpassing grondslag assurantiebelaasting bij directe beloning dienstverlening         |
| 2018 | Uitbreiding eisen voorkoming witwassen                                                 | 2022 | Uitbreiding SFDR                                                                       |
| 2018 | Herziene Leidraad Passende provisie financiële dienstverleners                         | 2023 | CSRD                                                                                   |
| 2018 | Herziene Leidraad Zorgvuldig adviseren over vermogensopbouw - financiële ondernemingen | 2023 | Wet toekomst pensioenen                                                                |
| 2018 | Handboek online dienstverlening                                                        | 2023 | Digital Operations Resilience Act (DORA)                                               |

| Jaartal | Wettelijke maatregel / leidraad                         |
|---------|---------------------------------------------------------|
| 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               |
| 2024    | Corporate Sustainability Reporting Directive (CSRD)     |
| 2024    | Wet bevordering digitale weerbaarheid bedrijven (Wbdwb) |
| 2024    | Wwft/Sanctiewet                                         |
| 2025    | Vergunningplicht bij groepsverzekeringen                |
| 2025    | Digital Operational Resilience Act (DORA)               |
| 2025    | European Accessibility Act                              |
| 2025    | Wet tegenbewijsregeling box 3                           |
| 2025    | Wet opheffing verpandingsverboden                       |

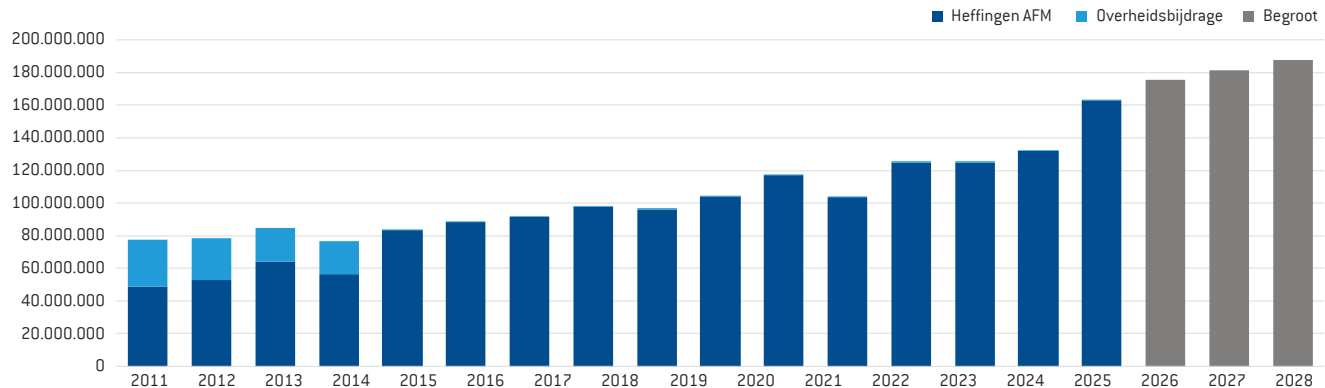
|      |                                                                                                |
|------|------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 2025 | Markets in Crypto-Assets (MiCAR)                                                               |
| 2025 | Wijzigingswet beperking toegang UBO-registers                                                  |
| 2025 | Omnibus (vereenvoudiging rapportage CSRD)                                                      |
| 2026 | Cyberbeveiligingswet (Cbw)                                                                     |
| 2026 | Fiscale verzamelwet 2027                                                                       |
| 2026 | Implementatiewet ter voorkoming van witwassen en terrorismefinanciering, voorbereiding op AMLR |
| 2026 | Implementatiewet richtlijn betere duurzaamheidsinformatie voor consumenten                     |
| 2026 | Wet internationale sanctiemaatregelen (WIS)                                                    |
| 2026 | Wet aanpassing termijnen Wet toekomst pensioenen                                               |
| 2026 | Wet bedrag ineens                                                                              |
| 2026 | Wet herziening bedrag ineens (m.i.v. 2029)                                                     |
| 2026 | Uitbestedingsregels Financiële dienstverleners*                                                |
| 2026 | Fiscale verzamelwet 2028                                                                       |
| 2026 | Belastingplan                                                                                  |

\*) Besluit lag in juli 2026 nog bij Ministerie van Financiën

# Toezichtkosten in tien jaar meer dan verdubbeld

De totale toezichtkosten die door de markt gedragen worden zijn sinds 2011 meer dan verdrievoudigd. De taakstelling om te besparen is gedaald van € 2,1 mln. in 2021 naar een efficiencytaakstelling van € 0,6 mln. in 2025. In het begrotingskader 2025-208 moet deze efficiencytaakstelling oplopen naar € 2,7 mln. in 2028. Echter, de omvang van het totale begrotingskader neemt toe (€ 187,4 mln. in 2028). Stijgende toezichtkosten worden veroorzaakt door nieuwe wet- en regelgeving. Deze taken komen grotendeels voort uit Europese regelgeving.

**Figuur 4.6: toezichtskosten en begrotingskader AFM**

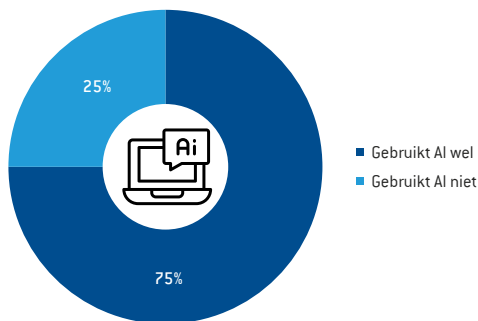


# 75% ondernemers gebruikt AI, betrouwbaarheid belangrijkste drempel

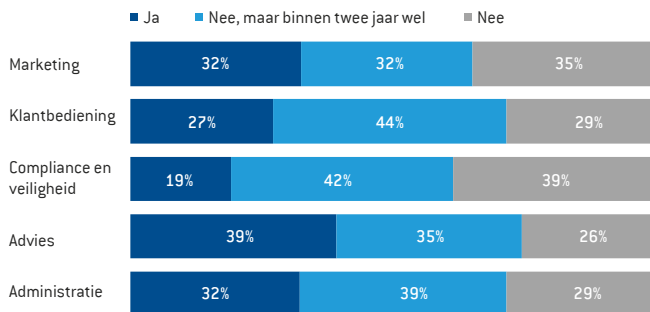
Drie kwart van de ondernemers gebruikt AI. Ruim de helft van hen rapporteert meetbare tijdwinst: 26% wint vier uur of meer per week en 10% zelfs meer dan een volledige werkdag. Ook zien we verschillen tussen kantoren: Grotere kantoren (vanaf 6 fte) maken vaker gebruik van AI (84%) dan hun kleinere kantoren tot en met 5 fte (63%). AI wordt breed ingezet op kantoren.

Een kwart van de ondernemers gebruikt nog geen AI. De redenen lopen uiteen: ze zien geen toegevoegde waarde voor hun bedrijf (44%), of hebben geen vertrouwen in de betrouwbaarheid van AI (29%). De terughoudendheid komt ook door zorgen over de risico's van AI. Ruim 90% van de ondernemers maakt zich (in meer of mindere mate) zorgen over privacy.

Figuur 4.7: toepassing AI door ondernemers



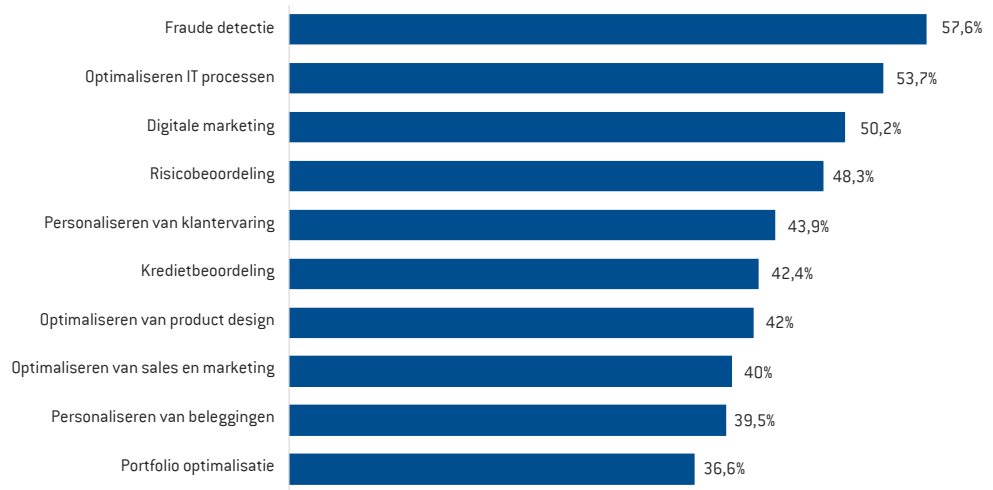
Figuur 4.8: toepassing AI op kantoren



# 60% van de grote banken in Europa maakt gebruik van AI

AI wordt wereldwijd steeds vaker ingezet in de financiële sector. Banken gebruiken het vooral voor fraudedetectie, terwijl verzekeraars AI inzetten voor klantenservice, claimafhandeling en fraudebestrijding. In Europa maakt 60% van de grote banken gebruik van AI, en ook Europese verzekeraars passen het breed toe. Vooralsnog gaat het vooral om eenvoudige modellen, maar complexere AI-toepassingen worden verwacht.

*In Europa maakt 60% van de grote banken gebruik van AI*



**Figuur 4.9: gebieden waar AI wordt ingezet door banken wereldwijd**

# Verhogen van efficiëntie werkprocessen staat op nummer 1 voor ondernemers

| Onderwerp                                    | Positie 2026 | Positie 2025 | Positie 2024 | Positie 2023 | % Hoogste prioriteit 2026 | % Top 5 prioriteit 2026 |
|----------------------------------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|---------------------------|-------------------------|
| 1 Verhogen efficiëntie werkprocessen         | 1 ↑          | 4            | 3            | 3            | 12%                       | 63%                     |
| 2 Actief beheer portefeuille                 | 2 ↓          | 1            | 1            | 1            | 18%                       | 49%                     |
| 3 Groei binnen bestaande klanten             | 3 =          | 3            | 4            | 2            | 6%                        | 46%                     |
| 4 Innoveren, digitaliseren, toepassen AI     | 4 ↑          | 5            | 6            | 6            | 10%                       | 43%                     |
| 5 Groei met nieuwe klanten                   | 5 ↑          | 8            | 5            | 5            | 6%                        | 33%                     |
| 6 Groei in zakelijke markt                   | 6 ↓          | 2            | 2            | 4            | 9%                        | 28%                     |
| 7 Betere communicatie waarde dienstverlening | 7 ↑          | 11           | 9            | 12           | 4%                        | 21%                     |
| 8 Verbetering beschikbare data van klanten   | 8 =          | 8            | 12           | 10           | 1%                        | 18%                     |

Figuur 4.10: prioriteiten in 2026

Het verbeteren van de efficiëntie van werkprocessen staat inmiddels hoog op de prioriteitenlijst van veel kantoren. Bij ruim 1 op de 6 kantoren behoort dit zelfs tot de top 5 van strategische prioriteiten. Daarnaast blijven actief klantbeheer en groei binnen de bestaande klantenkring ook in 2026 nadrukkelijk de aandacht van kantoren vragen. Digitaliseren en AI neemt verder aan belang toe.

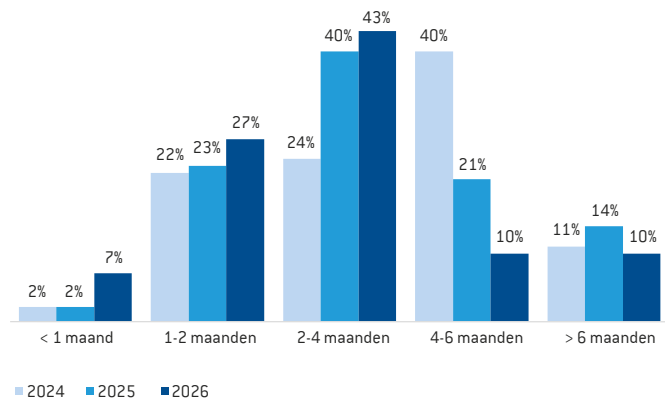
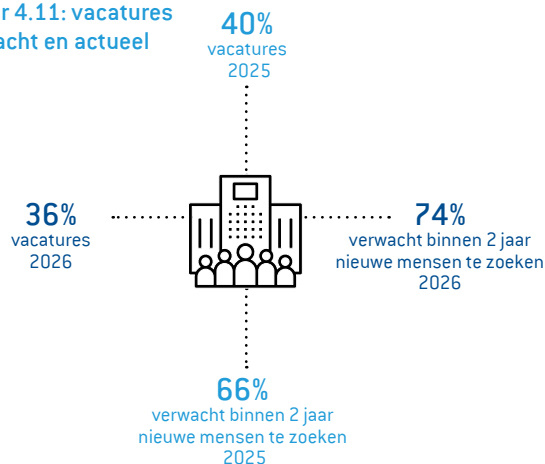
| Onderwerp                                                    | Positie 2026 | Positie 2025 | Positie 2024 | Positie 2023 | % Hoogste prioriteit 2026 | % Top 5 prioriteit 2026 |
|--------------------------------------------------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|---------------------------|-------------------------|
| 9 Transitie van administratief naar meer advies georiënteerd | 9 ↓          | 5            | 10           | 10           | 4%                        | 18%                     |
| 10 Uitbreiden van adviesrol richting financiële planning     | 10 ↑         | 13           | 7            | 9            | 3%                        | 13%                     |
| 11 Groei in particuliere markt                               | 11 ↓         | 5            | 8            | 8            | 3%                        | 13%                     |
| 12 Uitbreiden van adviesrol richting risicomanagement        | 12 ↓         | 10           | 11           | 7            | 1%                        | 10%                     |
| 13 Meer specialiseren                                        | 13 ↓         | 12           | 12           | 10           | 3%                        | 9%                      |
| 14 Uitbreiden van adviesrol richting financiële fitheid      | 14 ↓         | 13           | n.v.t.       | n.v.t.       | 0%                        | 6%                      |
| 15 Verduurzaming eigen kantoor                               | 15 =         | 15           | 13           | 12           | 0%                        | 1%                      |

De keerzijde van de sterke focus op bestaand klantbeheer is een dalende prioriteit voor groei in zowel de zakelijke als in de particuliere markt. De aandacht voor de transitie van administratief naar meer advies georiënteerd werken stabiliseert naar het voorgaande niveau. De belangstelling voor financiële planning op de kantoren neemt toe.

# Kantoren zijn sneller in staat vacatures op te vullen en verwachten groei vacatures

Ruim een derde (36%) van de kantoren heeft nu één of meerdere vacatures. De verwachting is dat over twee jaar het aantal kantoren met vacatures flink hoger is, namelijk 74%. Deze inschatting ligt hoger dan vorig jaar. Ruim driekwart (77%) van de kantoren geeft aan dat de meeste vacatures binnen 4 maanden zijn ingevuld, dat is een flinke verbetering ten opzichte van voorgaande jaren. Grotere kantoren (>6 fte) hebben iets meer moeite met het snel vinden van personeel.

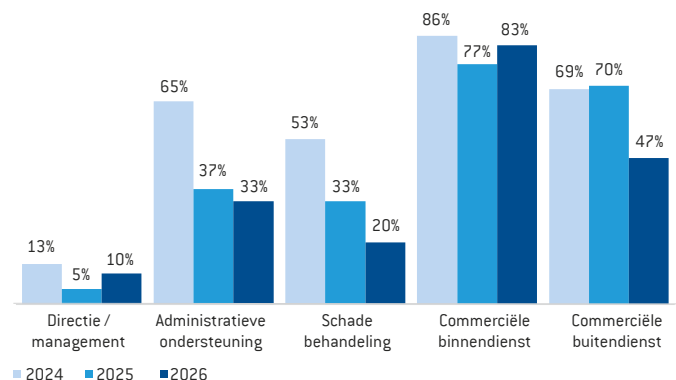
**Figuur 4.11: vacatures verwacht en actueel**



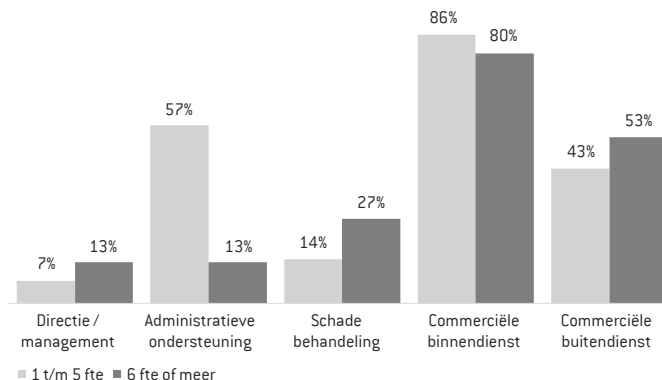
**Figuur 4.12: tijd om vacature in te vullen**

# Aandeel commerciële vacatures onverminderd hoog

Net als in voorgaande jaren blijft de druk op commerciële vacatures onverminderd hoog. Wel is het aantal vacatures voor de commerciële buitendienst afgenomen, waarschijnlijk doordat kantoren zich sterker richten op het actief beheren van de bestaande klantenportefeuille. Ook administratieve vacatures gericht op schadeafhandeling en administratieve ondersteuning zijn ten opzichte van voorgaande jaren sterk gedaald. Tussen kleine en grotere kantoren zijn wel opvallende verschillen zichtbaar. Kantoren tot 5 fte zoeken vaker medewerkers voor administratieve ondersteuning, terwijl grotere kantoren (vanaf 6 fte) juist meer behoefte hebben aan schadebehandelaars.



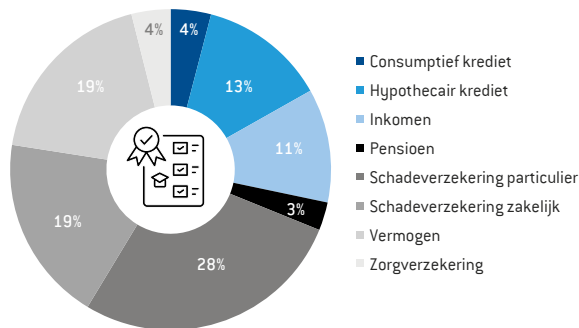
Figuur 4.13: vacatures naar soort functie



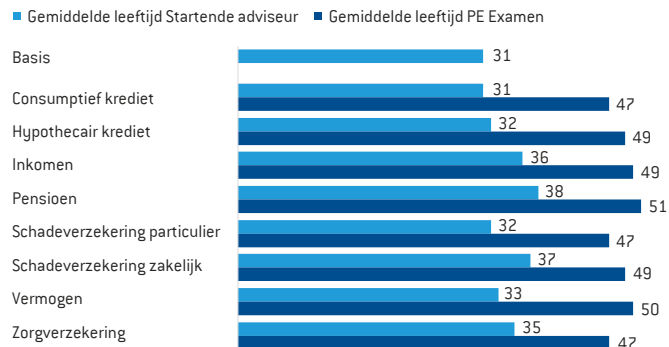
Figuur 4.14: vacatures naar soort functie verdeeld over omvang kantoren

# Financieel adviseurs bezitten 3 tot 6 beroepskwalificaties

Op 31 maart 2025 beschikten 83.922 adviseurs over één of meer beroepskwalificaties. Van deze groep heeft 63.525 adviseurs (75,7%) kwalificaties die geldig zijn tot en met 31 maart 2028, het einde van de vierde PE-periode. Adviseurs die op alle Wft-domeinen kunnen adviseren zijn relatief zeldzaam; medewerkers (incl. van banken en verzekeraars) bezitten gemiddeld 2,3 beroepskwalificaties. Voor advieskantoren ligt dit met 3 tot 6 kwalificaties aanzienlijk hoger. De leeftijdsverdeling is breed: beginnende adviseurs zijn gemiddeld midden 30, adviseurs die PE-examen afleggen gemiddeld eind 40. Instroom vindt op alle leeftijden plaats. De beroepsgroep is gemiddeld ouder geworden. De leeftijd van startende adviseurs is in afgelopen jaren nagenoeg gelijk gebleven, terwijl die van PE-examenkandidaten met vier jaar is gestegen.



**Figuur 4.15: verdeling adviesbevoegdheid kwalificaties**



**Figuur 4.16: leeftijden Startende adviseurs en kandidaten PE Examen (2022-2025)**

'De adviseur zal de klant helpen om  
risico's te begrijpen en waar nodig  
de klant helpen om de gevolgen  
van risico's te beperken'

– AFM Leidraad Hypotheekadvisering



ADVIES IN CIJFERS

# Samenwerken in de keten

Om klanten goed en efficiënt te bedienen, is een klantgerichte samenwerking tussen adviseur en productaanbieder cruciaal. De ketensamenwerking floreert bij onderling vertrouwen, duidelijke afspraken en een sterke, efficiënte infrastructuur. IT-oplossingen moeten functioneel passend, veilig, betrouwbaar en beheersbaar zijn. Daarnaast dienen zij toekomstbestendig en schaalbaar te zijn, zodat zij de sector duurzaam ondersteunen. Evenzeer zijn heldere samenwerkingsovereenkomsten en het wederzijds delen van relevante klantgegevens van essentieel belang.

# Aandacht voor goede samenwerkingsafspraken aanbieders is nodig

| Verzekeraar                  | Jaar SWO | Groene lichten | Oranje lichten | Rode lichten |
|------------------------------|----------|----------------|----------------|--------------|
| Biesbosch Assuradeuren       | 2026     | 30             | 0              | 0            |
| Hienfeld                     | 2019     | 29             | 0              | 0            |
| Midglas glasverzekeraar      | 2019     | 29             | 0              | 0            |
| Noorderlinge                 | 2020     | 28             | 0              | 0            |
| Samenwerking Glasverzekering | 2020     | 28             | 0              | 0            |
| AgriVer                      | 2022     | 27             | 0              | 0            |
| ARAG                         | 2025     | 27             | 0              | 0            |
| AXA Art                      | 2018     | 27             | 0              | 0            |
| DAS                          | 2022     | 26             | 0              | 0            |
| Onderlinge 's-Gravenhage     | 2023     | 26             | 0              | 0            |
| VCN                          | 2026     | 26             | 0              | 0            |
| Victor Insurance             | 2021     | 26             | 0              | 0            |
| OOM Verzekeringen            | 2020     | 27             | 1              | 0            |
| Unigarant                    | 2021     | 26             | 0              | 1            |
| ONVZ                         | 2025     | 24             | 2              | 1            |
| Felisson                     | 2022     | 24             | 3              | 0            |
| Private Insurance            | 2026     | 24             | 4              | 0            |
| Ansvaridéa                   | 2019     | 24             | 5              | 0            |

In samenwerkingsovereenkomsten spreken aanbieder en zelfstandig adviseur af hoe zij samen de klant bedienen. Een refertemodel hiervoor is in 2015 vastgesteld door Adfiz, OvFD en Verbond van Verzekeraars. Sinds 2017 wordt met stoplichtkleuren gecodeerd of afspraken conform het refertemodel 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 |
|----------------------------|----------|----------------|----------------|--------------|
| HDI                        | 2017     | 24             | 5              | 0            |
| Turien&CO                  | 2024     | 24             | 5              | 0            |
| De Goudse                  | 2019     | 24             | 6              | 0            |
| Achmea                     | 2015     | 23             | 4              | 1            |
| HDI Global Specialty       | 2021     | 23             | 7              | 0            |
| Klaverblad Verzekeringen   | 2021     | 23             | 7              | 0            |
| SUREbusiness               | 2025     | 22             | 1              | 2            |
| Nedasco                    | 2022     | 22             | 4              | 1            |
| TAF                        | 2025     | 22             | 9              | 0            |
| Monuta                     | 2021     | 21             | 3              | 1            |
| De Vereende                | 2017     | 20             | 2              | 0            |
| SAA                        | 2021     | 19             | 6              | 4            |
| a.s.r                      | 2017     | 18             | 10             | 0            |
| Aegon                      | 2023     | 18             | 10             | 1            |
| Anac                       | 2019     | 17             | 8              | 1            |
| NH1816                     | 2014     | 15             | 14             | 0            |
| Nationale Nederlanden      | 2011     | 14             | 13             | 2            |
| CZ                         | 2017     | 13             | 10             | 0            |
| Nationale Nederlanden Zorg | 2020     | 11             | 12             | 1            |
| Brand New Day              | 2017     | 10             | 11             | 4            |
| Voogd & Voogd              | 2018     | 10             | 11             | 8            |
| Reaal                      | 2015     | 10             | 16             | 3            |
| AIG                        | 2015     | 10             | 17             | 1            |
| Menzis                     | 2024     | 7              | 12             | 5            |
| BLG Wonen                  | 2014     | 4              | 14             | 5            |
| Allianz                    | 2012     | 4              | 20             | 5            |
| Scildon                    | 2023     | 3              | 9              | 16           |

Het referentemodel en stoplicht-overzicht resulteren de laatste jaren in betere afspraken, waardoor klanten beter bediend kunnen worden.

Intussen zijn 12 samenwerkingsovereenkomsten volledig groen.

'Financiële educatie geeft burgers kennis.  
Professioneel advies vertaalt die kennis  
naar beslissingen die passen bij hun  
leven. De twee vullen elkaar aan, en geen  
van beide kan de ander vervangen'

– Stefka Topalova, General Manager, European Financial Planning Association (EFPA)

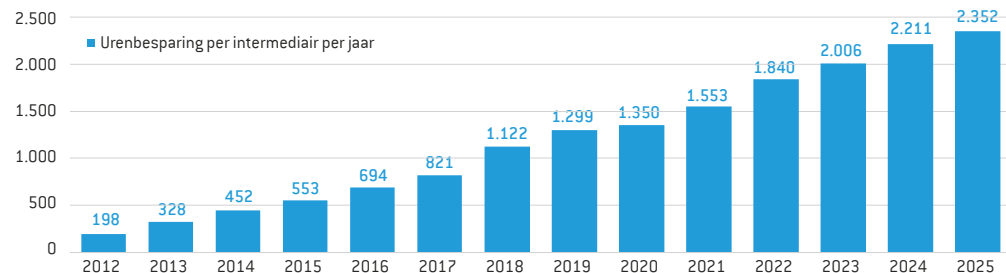
# Aplaza koppelingen besparen ruim 4 miljoen arbeidsuren per jaar

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.

N.B. de urenbesparing is teruggerekend naar kalenderjaar

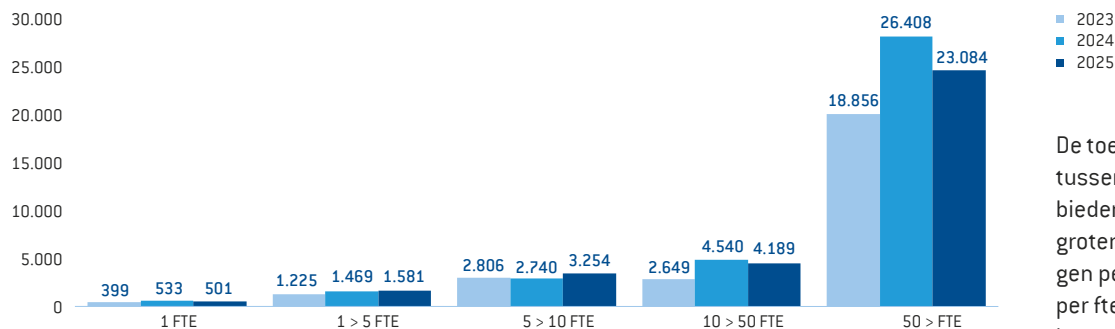
| Ontwikkeling                                      | 2024          | 2025          | Jaarlijkse groei |
|---------------------------------------------------|---------------|---------------|------------------|
| Jaarlijkse totale besparing                       | 3.693.500 uur | 4.150.000 uur | 12%              |
| Jaarlijkse totale besparing per advieskantoor     | 2.210,88 uur  | 2.352,00 uur  | 6%               |
| Aantal deelnemende adviseurs                      | 1.723         | 1.762         |                  |
| Aantal deelnemende aanbieders en serviceproviders | 79            | 89            |                  |
| Aantal deelnemende softwareleveranciers           | 17            | 16            |                  |

Figuur 5.2: grote besparing door koppeling Aplaza

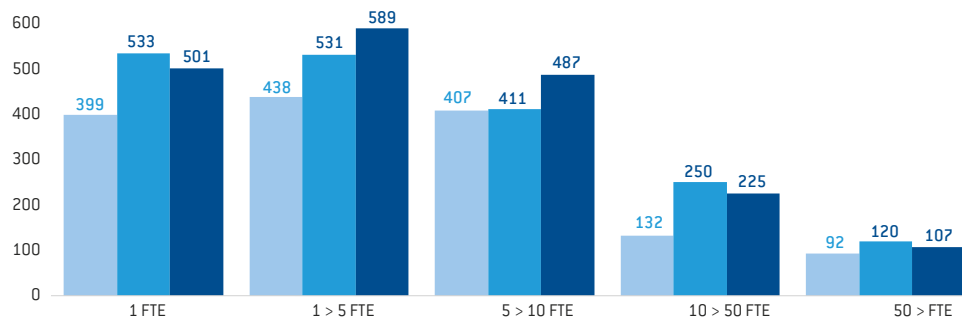


Figuur 5.3: urenbesparing per intermediair per jaar

Figuur 5.4: besparing in uren per kantoor grootte



Figuur 5.5: besparing per FTE in uren per kantoor grootte



De toenemende ketenintegratie tussen adviseur en productaanbieder vertaalt zich naar steeds grotere gemiddelde besparingen per kantoor. De besparing per fte neemt bij sommige kantoren af, als gevolg van marktconsolidatie. Dit effect is het meest zichtbaar bij grote kantoren (50 > fte). Het aantal deelnemende advieskantoren blijft groeien, ook in een consoliderende markt. Eind 2025 werkten 1.762 advieskantoren samen met 16 softwareleveranciers en 89 verzekeraars / serviceproviders door middel van de automatische gegevensuitwisseling van Aplaza.

# Bron

**ABN Amro (MWM2), Cybertrends-rapport, 2025**  
<https://www.abnamro.nl/nl/zakelijk/insights/sectoren-en-trends/alle-sectoren/cyberveerbaarheid-ondernemers-blijft-achter-bij-realiteit.html>

**ABN Amro, AI succesvol inzetten vraagt meer dan technologie, 2026**  
<https://www.abnamro.nl/nl/zakelijk/insights/sectoren-en-trends/>

**Adfiz, Rapportage Bedrijfseconomische Ontwikkelingen Kantoren, 2026**

**Adfiz NARIM Verbond van Verzekeraars, VNAB, Position paper verzekeraarbaarheid energietransitie zakelijke markt, 2026**  
<https://www.adfiz.nl/nieuws/archief/brancheorganisaties-presenteren-gezamenlijk-position-paper-verkeerbaarheid-energietransitie/>

**Adviescollege Toetsing Regeldruk (ATR), Jaarverslag 2025**  
<https://www.adviescollegeregeldruk.nl/documenten/2026/05/12/atr-jaarverslag-2025>

**AFM, Agenda 2026, 2026**  
<https://www.afm.nl/nl-nl/over-de-afm/verslaglegging/agenda>

**AFM (Centerdata), Consumentenmonitor Pensioenen – voorjaar 2025, 2025**  
<https://www.afm.nl/nl-nl/sector/actueel/publicaties>

**AFM (Centerdata), Consumentenmonitor Hypotheekbezitters – Q4 2025, in samenwerking met Centerdata, 2026**  
<https://www.afm.nl/nl-nl/sector/actueel/publicaties>

**AFM, Jaarverslag 2025, 2026**  
<https://www.afm.nl/nl-nl/over-de-afm/verslaglegging/jaarverslag>

**AFM, Paper Onbenut vermogen: een studie naar niet-beleggers, 2026**  
<https://www.afm.nl/nl-nl/sector/actueel/publicaties>

**AFM, Paper Gen Z: Financiële keuzes in een veranderende wereld, 2025**  
<https://www.afm.nl/nl-nl/sector/actueel/publicaties>

**AFM, Sectorbericht. Funderingsherstel: financieel voor woningeigenaren?, 2026**  
<https://www.afm.nl/nl-nl/sector/actueel/publicaties>

**AFM, Sector in beeld. Financiële Dienstverleners, 2025**  
<https://www.afm.nl/nl-nl/sector/actueel/publicaties>

**AFM, Sector in beeld. Pensioenen, 2026**  
<https://www.afm.nl/nl-nl/sector/actueel/publicaties>

**AKG, Research Paper: Future of Advice, 2023**  
<https://www.charles-stanley.co.uk/insights/knowledge/akg-research-paper>

**AM (Panelwizard), Vertrouwensonderzoek, 2026**  
<https://www.amweb.nl/158837/vertrouwen-in-verzekeraars-en-intermediairs-torenhooq-adviser-scoort-beter>

**ASR (Motivation), Trendonderzoek klimaatbestendig wonen, 2024**  
<https://www.asr.nl/verzekeringen/woonhuisverzekering/trendonderzoek-klimaatbestendig-wonen>

**BIPAR Report, Figures on insurance intermediaries in Europe, 2026**

**Brainbay (ING), verduurzaming VvE-complexen, 2026**  
<https://brainbay.nl/nieuwsbericht/ing-en-brainbay-duiken-in-verduurzaming-vve-complexen/>

**BUNQ (Polifish), AI in Finance Report, 2026**  
<https://www.bunq.com/nl-nl/press/financial-ai-report>

**CBS, Bedrijven met digitalisering in top 3 EU, Nederlanders digitaal meest vaardig, 2026**  
<https://www.cbs.nl/nl-nl/nieuws/2026/14/bedrijven-met-digitalisering-in-top-3-eu-nederlanders-digitaal-meest-vaardig>

# Bron

**CBS Vacaturegraad [openstaande vacatures per 1.000 banen] Q1 2026**

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

**CDFD, Statistieken Wft-examens in de periode april 2024-maart 2025, 2025**

<https://cdfd.nl/downloads/>

**CDFD, Behaalde beroepskwalificaties 2022-2025, 2025**

<https://cdfd.nl/downloads/>

**Centerdata, De vraag naar financieel advies, 2023**

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

**Central Bank of Ireland (Eurostat), Retail Investor Participation in Ireland – Consumer Research and Analysis, 2025**

<https://www.centralbank.ie/publication/retail-investor-participation-in-ireland---consumer-research-and-analysis>

**Centraal Beheer (ism IPSOS), Ondernemers gebruiken AI massaal, maar vertrouwen blijft nog beperkt, 2026**

<https://www.ipsos.com/nl-nl/ondernemers-gebruiken-ai-massaal-maar-vertrouwen-blijft-nog-beperkt>

**Deloitte, Financiële gezondheid Nederlandse huishoudens, 2026 en 2025**

<https://www.deloitte.com/nl/nl/Industries/financial-services/research/financieel-gezondheid-van-nederlandse-huishoudens.html>

**DNB, Uitvraag mkb-financiering, 2025**

<https://www.dnb.nl/publicaties/publicaties-onderzoek/analyse/uitvraag-mkb-financiering-hoeveel-financiering-ontvangt-het-nederlandse-mkb-van-banken-en-niet-bancaire-financiers/>

**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 en AFM, De impact van AI op de financiële sector en het toezicht, 2024**

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

**DUFAS (DVJ Insights), De staat van financiële zekerheid, 2024**

<https://dufas.nl/actueel/>

**EIOPA, Consumer Trends Report 2024, 2025**

[https://www.eiopa.europa.eu/publications/consumer-trends-report-2024\\_en](https://www.eiopa.europa.eu/publications/consumer-trends-report-2024_en)

**EIOPA, Eurobarometer, Consumer trends in insurance and pension services, 2025**

[https://www.eiopa.europa.eu/tools-and-data/eurobarometer-2025-consumer-trends-insurance-and-pension-services\\_en#reference-documents](https://www.eiopa.europa.eu/tools-and-data/eurobarometer-2025-consumer-trends-insurance-and-pension-services_en#reference-documents)

**ESB, Klimaatverandering drijft verzekeringsclaims op, 2025**

<https://esb.nu/sectie/artikel/>

**EU structural financial indicators, ECB Data Portal, 2026**

<https://data.ecb.europa.eu/publications/money-credit-and-banking/3030658>

**FCA, Financial Lives 2024 survey, 2025**

<https://www.fca.org.uk/financial-lives/financial-lives-2024>

**FPSB/FFP, Waarde van Financiële Planning, 2023**

[https://ffp.nl/wp-content/uploads/2023/11/Research\\_Infographic\\_Netherlands\\_oktober-2023.pdf](https://ffp.nl/wp-content/uploads/2023/11/Research_Infographic_Netherlands_oktober-2023.pdf)

**Financial Advice Association Australia (FAAA), 2026**

<https://faaa.au/value-of-advice-research/>

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

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

# Bron

## ING (DVJ Insights), Onderzoek Zakelijke Duurzaamheid Q1 2026, 2026

<https://nieuws.ing.nl/nl-NL/265877-verduurzaming-topprioriteit-bedrijven-maar-druk-op-uitvoering-neemt-toe/>

## KPMG, Sectorrapport MKB-indicatorbedrijf financiële adviessector. Deelrapport onderzoek regeldruk mkb, 2025

<https://www.rijksoverheid.nl/documenten/2025/03/24/sectorrapport-mkb-indicatorbedrijf-financiele-adviessector>

## KNAB, Bijna helft zzp'ers ervaart pensioenspijt door late start pensioenopbouw, 2025

<https://bieb.knab.nl/ondernemen/twee-op-de-drie-zzp'ers-vindt-eigen-pensioen-niet-goed-geregeld-spijt-komt-later>

## Leids Onderzoekskollectief (LOK), Wie bereikt de (Rijks)overheid niet (update)?, 2025

<https://www.communicatierijk.nl/documenten/2022/11/11/update-literatuurstudie-mensen-de-rijksoverheid-niet-bereikt>

## LIIBA (SwissRe), The innovation imperative: why brokers matter more than ever, 2025

<https://liiba.co.uk/brokers-are-the-innovation-engine-closing-the-worlds-2-5tn-protection-gap/>

## Marshberry, Verzekeringsdistributie in Europa. M&A Marktrapport, 2026

<https://www.marshberry.com/eu/nl/inzichten/marktrapporten/>

## MetLife, The Trust Imperative, 2025

<https://www.metlife.com/workforce-insights/employee-benefit-trends/>

## MetLife, Enduring Retirement Model Study, 2025

<https://www.metlife.com/retirement-and-income-solutions/insights/2025-enduring-retirement-model-study/>

## Motivaction (de Volksbank), De behoefte van jongeren ten aanzien van toegankelijke en menselijke dienstverlening, 2024

<https://finance.nl/wp-content/uploads/2024/11/Rapportage-menselijke-en-toegankelijke-dienstverlening-leeftijdsgroepen.pdf>

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

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

## Netwealth, Advising the connected client, 2026

<https://www.netwealth.com.au/web/insights/the-advisable-australian/advising-the-connected-client/>

## NHG, Woonlastenmonitor, 2026

<https://nhg.maglr.com/woonlastenmonitor-mei2026>

## Nibud, Personeel met schulden, 2017

<https://www.nibud.nl/onderzoeksrapporten/personeel-met-schulden-2017/>

## OECD, PISA 2022 Results, How Financially Smart Are Students?, 2024

[https://www.oecd.org/en/publications/pisa-2022-results-volume-iv\\_5a849c2a-en.html](https://www.oecd.org/en/publications/pisa-2022-results-volume-iv_5a849c2a-en.html)

## Oxford, Workplace Wellbeing and Firm Performance, Working Paper Series 2304, 2023

<https://wellbeing.hmc.ox.ac.uk/wp-content/uploads/2023/05/2304-WP-Workplace-Wellbeing-and-Firm-Performance-D01.pdf>

## Raad van State, Jaarverslag, 2025

<https://www.raadvanstate.nl/publicaties/jaarverslagen/>

## RiFD, De financiële adviesmarkt in 2026, 2026

<https://rifd.nl/financiele-adviesmarkt-2026/>

## State of Youth NL, Onderzoeksrapport geldzorgen, 2025

<https://www.stateofyouth.org/>

## Stoik, Cyber Claims Report 2025, 2026

<https://www.stoik.com/en-us/claims-report-2025>

# Bron

**The Lang Cat, The Advice Gap, Report 2025 en 2024**  
<https://thelangcat.co.uk/report/the-advice-gap-2025/>

**PWC [Scorius], Verzuim aanpakken verhoogt de arbeidsproductiviteit, 2025**

<https://www.pwc.nl/nl/actueel-publicaties/assets/pdfs/verzuim-aanpakken-verhoogt-de-arbeidsproductiviteit.pdf>

**Sociale Zaken en Werkgelegenheid (Ruigrok), Vertrouwen in pensioen, 2025**

<https://www.rijksoverheid.nl/documenten/rapporten/2025/01/30/vertrouwen-in-pensioen>

**Verbond van Verzekeraars, Financieel Jaarverslag Verzekeringsbranche 2021 – 2025**

<https://www.verzekeraars.nl/branche/data-analytics-en-onderzoek/cijfers-statistieken/openbaar-financieel-jaarverslag>

**VNO-NCW, MKB-Nederland (ism KiesKompas), Nationale Peiling Ondernemingsklimaat, 2026**

<https://www.vno-ncw.nl/artikelen/ondernemers-zien-ondernemingsklimaat-niet-verbeteren>

**VWS, Begroting VWS Zorgverzekeraars 2023 - 2026**

**Wharton School of the University of Pennsylvania, Does Financial Literacy Decline with Age?, 2025**

<https://knowledge.wharton.upenn.edu/article/does-financial-literacy-decline-with-age/>

**Wijzer in geldzaken, Van pensioenwetenschap naar praktijk, 2024**

<https://www.wijzeringeldzaken.nl/platform-wijzeringeldzaken/publicaties/24447-wig-rapport-van-pensioenwetenschap-tot-praktijk-web.pdf>

**Wijzer in geldzaken (IPSOS), Pensioenmonitor meting, 2024**

<https://www.wijzeringeldzaken.nl/platform-wijzeringeldzaken/publicaties/24058268-ipsos-pensioenmonitor-2024-wig-rapportage-def.pdf>

# Index

**Advieskloof** – 82, 83, 84, 85, 88, 89, 94

**AI** – 90, 91, 92, 93, 104, 105

**Arbeidsmarkt** – 16, 17, 108, 109, 110

**Beleggen** – 74, 75, 76

**Cybercriminaliteit** – 55, 56, 57, 58

**Data** – 116, 117

**Digitalisering** – 86, 88, 89, 92, 93

**Duurzaamheid** – 36, 38, 39, 40, 41, 42, 50, 51, 52, 53, 54

**Europa** – 21, 22, 23, 34, 39, 42, 57, 58, 105

**Financieel fit** – 26, 27, 28, 29, 30, 32, 33, 34, 35, 72, 82, 83

**Funderingsproblematiek** – 47, 48, 49

**Hypotheek** – 35, 36, 37, 38, 69

**Jongeren** – 34, 76, 84, 85

**Klimaatschade** – 42, 44, 45, 46

**Marktontwikkeling** – 7, 8, 9, 10, 11, 12, 13, 14, 15, 16, 17, 18, 19

**Ondernemerschap** – 18, 19, 20, 52, 97, 98, 99, 104, 106, 107

**Pensioen** – 33, 65, 66, 67, 68, 69, 70, 71, 72, 73

**Pensioentransitie** – 64, 65

**Regeldruk** – 97, 98, 99, 100, 101, 102, 103

**Samenwerking** – 113, 114, 116

**Starters** – 13, 14, 15

**Verzekeren** – 21, 39, 42, 44, 45, 46, 49, 53

**Vestigingen** – 9, 11, 12

**Waarde van advies** – 25, 31, 54, 60, 61, 62, 63, 76, 79, 80, 81, 85, 87, 92

**Werkgevers** – 32, 33, 51, 68, 71, 72

**ZZP** – 7, 73

**Advies in Cijfers 2026 – 2027**

**Uitgever:** Adfiz

**Contactgegevens:**

Stadsring 201, 3817 BA Amersfoort

Postbus 235, 3800 AE Amersfoort

033 – 4643 464

[info@adfiz.nl](mailto:info@adfiz.nl)

[www.adfiz.nl](http://www.adfiz.nl)

**Samenstelling en redactie:** Adfiz

**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](mailto:info@adfiz.nl) | [www.adfiz.nl](http://www.adfiz.nl)

**Meer waarde met Adfiz**  
Belangenbehartiging Kennis Kwaliteit