

Advies in Cijfers 2025 – 2026

Meer waarde met AdfiZ

Belangenbehartiging

Kennis

Kwaliteit

Intermediairs zijn vertrouwensadviseurs,
de experts die de kloof overbruggen
tussen consumenten en de vaak
complexe wereld van verzekeringen.
Jullie werk gaat verder dan het sluiten
van deals. Jullie zorgen ervoor dat
klanten hun behoeften begrijpen en
weloverwogen beslissingen nemen.

Welke vragen beantwoordt deze uitgave

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

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

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

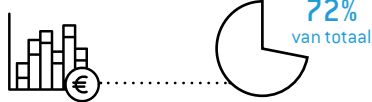


INHOUD

06	Financieel Adviesmarkt
20	Waarde van Advies
68	Toegang tot Advies
90	Ruimte om te Ondernemen
108	Samenwerken in de Keten

De maatschappelijke impact van de branche

168,68
miljard €
omzet



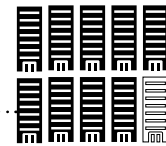
72%
van totaal

Ruim 168,68 miljard euro omzet in verzekeringen en hypotheeklen (exclusief ziektekosten) via onafhankelijk adviseurs. Dat is 72% van het totaal.

3 op de 4
consumenten

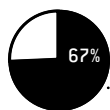


9 op de 10
bedrijven



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

35.670
voltijdsbanen



67%
gediplomeerd om te adviseren

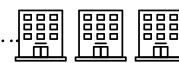


De sector biedt werk aan meer dan 35.000 mensen. Zo'n 67% beschikt over één of meer adviesdiploma's.

5.602
advieskantoren



6.945
vestigingen



Fysiek aanwezig in wijken en dorpen met 6.945 vestigingen van 5.602 advieskantoren.

ADVIES IN CIJFERS

Profiel van de markt voor Financieel Advies

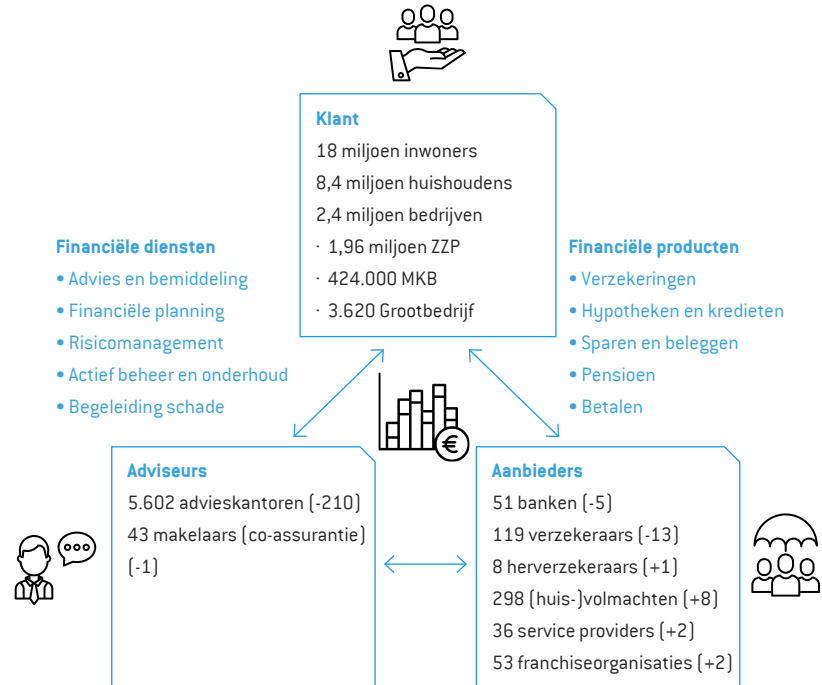
Advies verbetert het financieel gedrag van mensen. Daarmee levert het een belangrijke bijdrage aan de financiële gezondheid en weerbaarheid van Nederlandse burgers en bedrijven. Gezamenlijk bedienen 5.602 adviesbedrijven circa 2,2 miljoen bedrijven en 6,3 miljoen huishoudens. Dat komt neer op meer dan 90% van alle bedrijven en bijna 75% van alle huishoudens. Van de ruim 220 startende advieskantoren in 2024 heeft meer dan de helft een specialistisch profiel. De sector biedt werk aan meer dan 35.000 mensen.



Adviseurs en aanbieders werken samen om miljoenen klanten te bedienen

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

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



Marktaandeel financieel advieskanaal blijft stabiel

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 22 miljard euro premie aan verzekeringen en pensioenen (66% van het totaal), en ruim 71 miljard aan nieuwe hypotheeklen (74% van het totaal). Het marktaandeel ten opzichte van direct en bancaire is stabiel.



Figuur 1.2: marktaandeel onafhankelijk advies

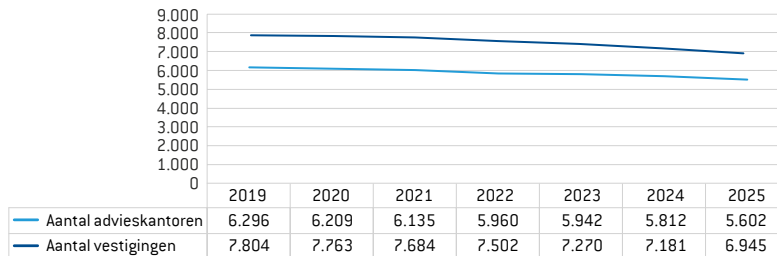
Product	Volume / jaar in miljard euro (direct, bancaire en intermediair)		Waarvan via adviseur		Marktaandeel onafhankelijk advies	
	2022	2023	2022	2023	2022	2023
Schade Particulier	8,00	8,37	3,46	3,72	43%	44%
Schade Zakelijk (incl. Beurs)	8,45	9,09	5,22	5,82	62%	64%
Inkomensverzekeringen	4,43	4,6	3,4	3,58	77%	78%
Individueel leven	4,20	3,94	1,69	1,63	40%	41%
Pensioen / Collectief leven	6,28	7,06	6,22	7,01	99%	99%
Totaal verzekeringen	31,36	33,06	19,99	21,76	64%	66%
Hypotheeklen	137,32	95,55	105,04	70,74	76%	74%
Totaal markt	168,68	128,61	125,03	92,5	74%	72%

IG&H maakt de marktinschatting elk jaar opnieuw, omdat er dan meer informatie beschikbaar is. Hierdoor kunnen verschillen in marktomvang ontstaan t.o.v. vorig jaar.

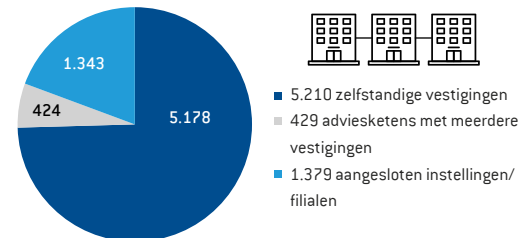
Onafhankelijk advies blijft in wijken en dorpen via 6.945 advieskantoren

Begin 2025 zijn er 5.602 advieskantoren actief, waarvan 5.178 zelfstandige kantoren en 424 adviesketens met meerdere vestigingen. Gezamenlijk beschikken zij over 6.945 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 1.4: ontwikkeling aantal zelfstandige financieel advieskantoren



Figuur 1.3: samenstellingen vestigingenennetwerk



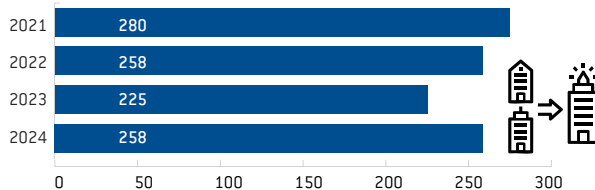
Overnames en starters in aantallen in balans

In 2024 is het aantal overnames weer op hetzelfde niveau als in 2022. De consolidatiegolf heeft plaatsgemaakt voor een nieuwe fase: de overgang van consolidatie naar dominantie. Waar eerder de overnames zich richtten op de grotere intermediairs, zien we nu een stijging in het middensegment. Het hoge aantal transacties wijst op een aanhoudende dynamiek in de markt (BHB Dullemond). Er zijn in Nederland momenteel meer dan 25 'consolidators' actief, dat zijn zowel private equity partijen als verzekeraars (RiFD).

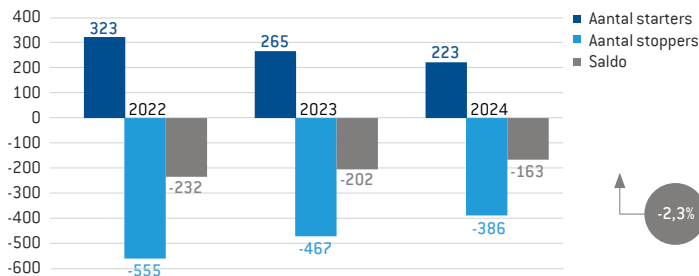
De belangrijkste drijfveren voor consolidatie zijn de vraag naar verdere groei en synergievoordelen bij investeerders, en de schaarse op het gebied van personeel, de toenemende regeldruk, eisen van verzekeraars, de noodzaak tot kostenbeheersing en ontwikkelingen op het gebied van digitalisering en AI (BHB Dullemond).

Met 223 nieuwkomers in 2024 zet de dalende trend in het aantal starters zich voort. Toch draagt dit aantal bij aan het afremmen van de verdere daling van het totaal aantal advieskantoren, omdat het aantal stoppers sterker afneemt (163 in 2024).

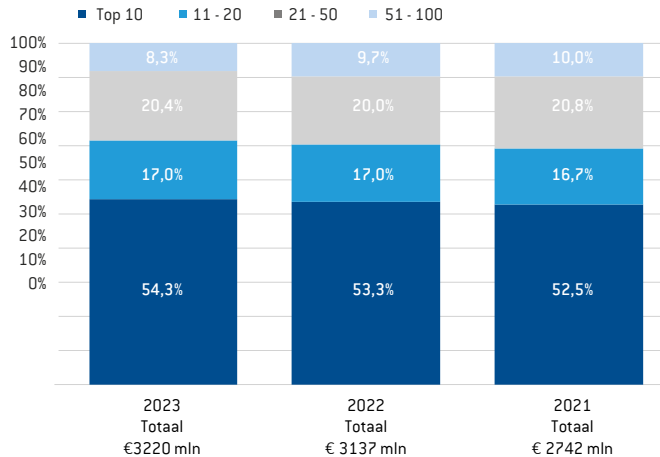
Figuur 1.6: aantal overnames



Figuur 1.7: starters dempen afname aantal advieskantoren

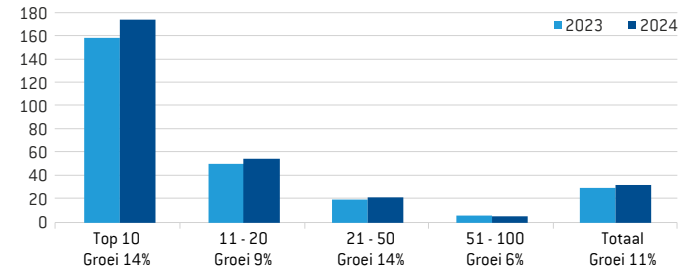


Figuur 1.8: verdeling omzet binnen top 100

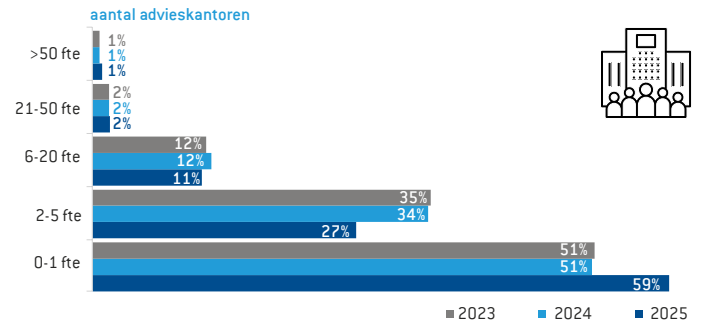


De meerderheid van advieskantoren is klein in omvang. Het aantal advieskantoren zonder personeel (0 - 1 fte) neemt in 2025 toe naar bijna 60% van het aantal advieskantoren. Momenteel heeft 86% van de advieskantoren minder dan 6 fte in dienst (RiFD).

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

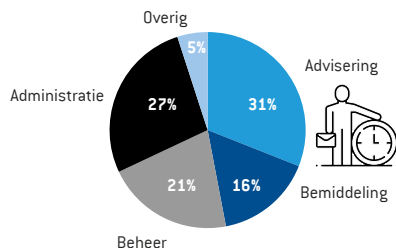


Figuur 1.10: meerderheid advieskantoren is zeer klein

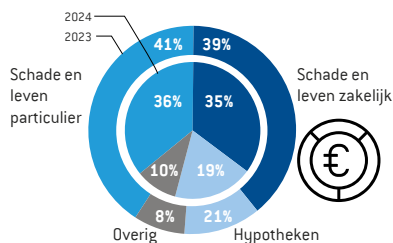


53% van starters kiest voor specialisatie, maar brede dienstverlening overheerst

Figuur 1.11: tijdbesteding medewerkers

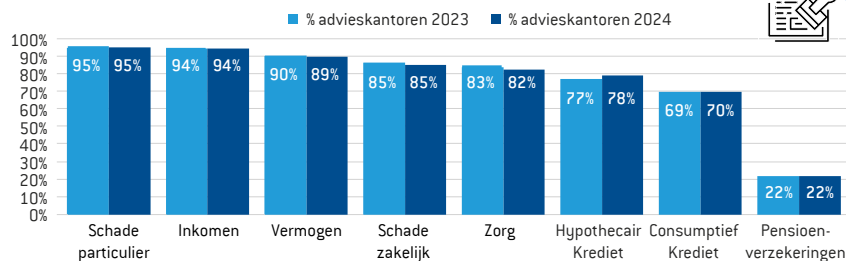


Figuur 1.12: omzetverdeling kantoor



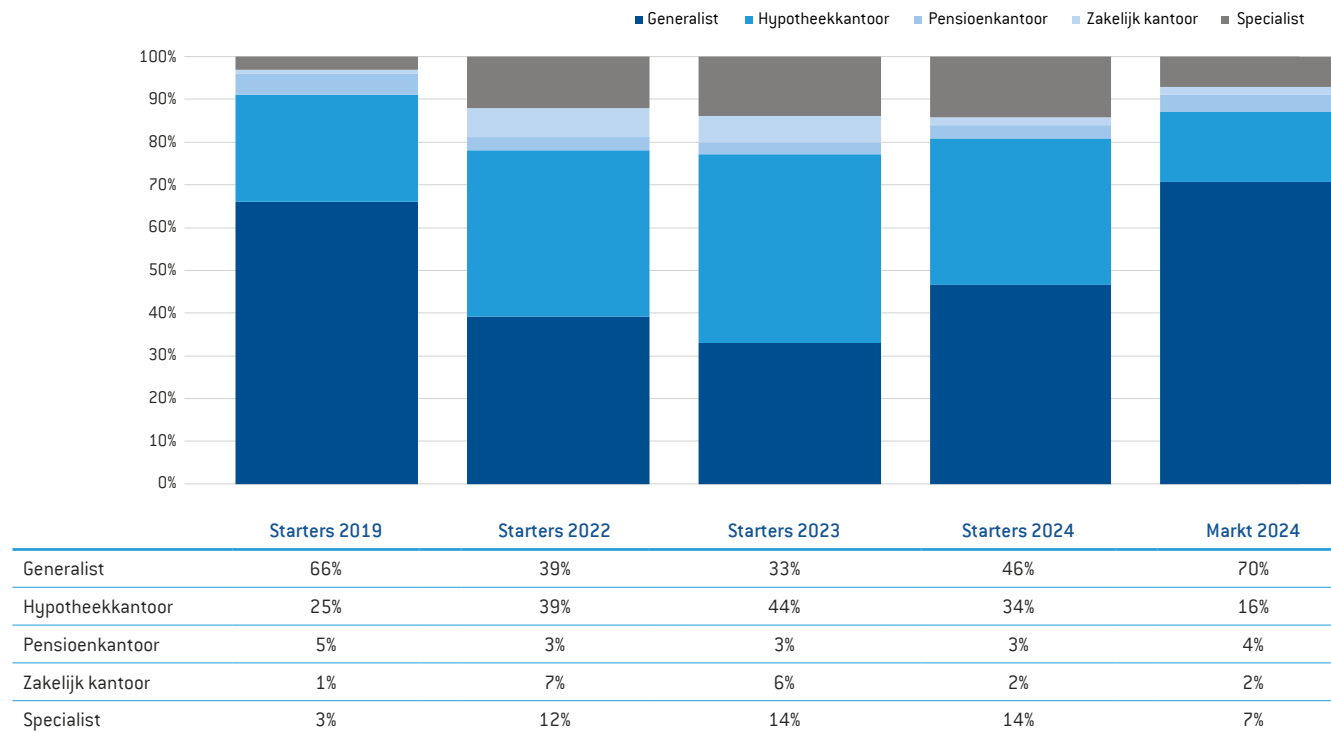
De meeste kantoren (70%) in de markt zijn generalistische kantoren die een breed pakket aan producten en diensten aanbieden. Steeds meer startende kantoren beginnen niet als allround kantoor, maar kiezen voor een specialisme. Ter vergelijking: In 2019 lag het aandeel generalistische starters nog op 66%, terwijl dit in 2024 slechts 46% 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 1.13: type vergunningen



* Percentages zijn vanaf editie 2024 hoger dan voorgaande edities omdat bedrijven zonder enig diploma of zonder AFM-vergunning uit de totaalstelling zijn gehaald.

Figuur 1.14: businessmodel startende kantoren

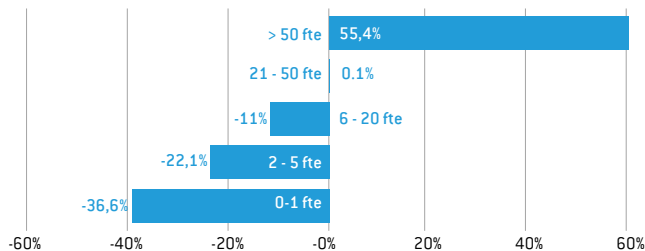


Adviesmarkt 35.670 voltijd-banen, daarvan heeft 67% één of meerdere adviesdiploma's

In een markt die gekenmerkt wordt door consolidatie en digitalisering daalt de totale fte-bezetting van de sector licht. In 2023 bood de branche werk aan 35.670 fte, een daling van 2% ten opzicht van 2022 (AFM).

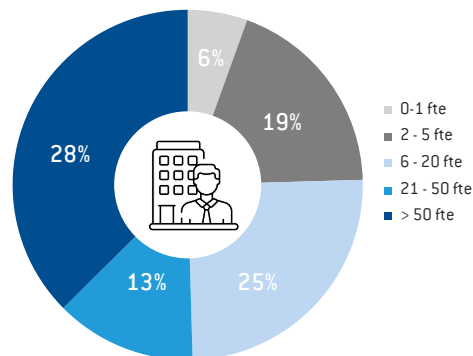
Van deze groep beschikt 67% over één of meerdere adviesdiploma's. Ook hier zien we eenzelfde daling in bezetting. In 2023 bood de branche werk aan 35.670 fte adviserende medewerkers, een daling van 2% ten opzicht van 2022 (AFM).

Figuur 1.15: verandering werkgelegenheid 2024 - 2025



Bron: AFM, RiFD

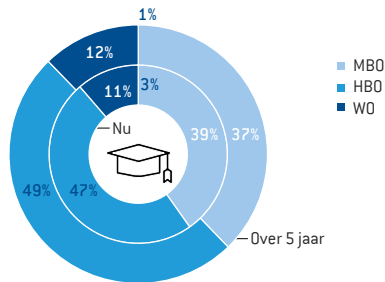
Figuur 1.16: verdeling werkgelegenheid adviessector 2024



Als dat vergelijken met de onderzoeken naar de verandering in werkgelegenheid bij financieel adviseurs, dan zien we dat afgelopen jaar de sterkste daling in werkgelegenheid bij kleinere kantoren. Bij grote kantoren (50+ fte) nemen de personeelsbestanden juist weer toe, na eerdere jaren van daling (RiFD).

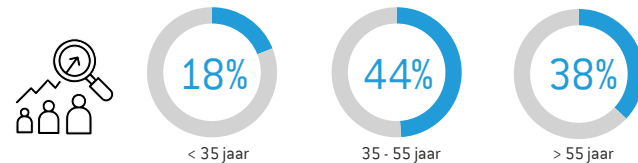
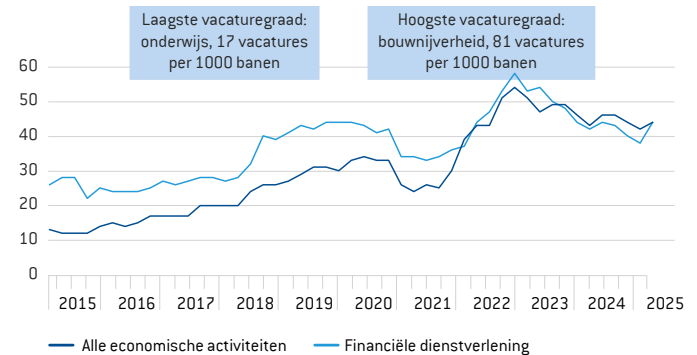
Meer vraag naar HBO in krappe arbeidsmarkt

De krapte op de arbeidsmarkt blijft onverminderd hoog, op iedere 1.000 banen stonden er in de financiële dienstverlening het afgelopen jaar gemiddeld 42 vacatures open. De laatste jaren ligt de vacaturegraad van de sector rond het gemiddelde. De verwachting is dat bij advieskantoren de werkgelegenheid de komende vijf jaar verder verschuift naar meer HBO-banen. Ondanks de verplichte Wft-diploma's werven 7 op 10 werkgevers in de adviessector ook buiten de reguliere vooropleidingen zoals hotelschool, marketing, economie en rechten.



Figuur 1.17: werkgelegenheid naar opleiding

Figuur 1.18: openstaande vacatures per 1.000 banen



Figuur 1.19: leeftijdsverdeling bij advieskantoren

Resultaten tonen positief beeld, hypotheekmarkt herstelde zich

Over 2024 zijn de overall resultaten bij 85% van de kantoren positief, en dat was in lijn met de verwachtingen van een jaar eerder. Daarmee is 2023 de uitzondering gebleken die het al leek, toen nog geen 6 op de 10 kantoren een groei kenden. De gemiddelde groei is wel minder uitbundig dan vorig jaar (van 17% terug naar de normale 10%).

Figuur 1.20: aantal klanten particulier

	Gedaald	Gelijk	Gestegen
2022	Bij 10% met gemiddeld 3%	Bij 24%	Bij 66% met gemiddeld 12%
2023	Bij 8% met gemiddeld 10%	Bij 24%	Bij 68% met gemiddeld 11%
2024	Bij 10% met gemiddeld 9%	Bij 21%	Bij 69% met gemiddeld 7%

Figuur 1.21: aantal klanten zakelijk

	Gedaald	Gelijk	Gestegen
2022	Bij 7% met gemiddeld 2%	Bij 21%	Bij 71% met gemiddeld 8%
2023	Bij 2% met gemiddeld 10%	Bij 22%	Bij 76% met gemiddeld 9%
2024	Bij 9% met gemiddeld 8%	Bij 21%	Bij 70% met gemiddeld 5%

Figuur 1.22: totale omzet

	Gedaald	Gelijk	Gestegen
2022	Bij 13% met gemiddeld 6%	Bij 12%	Bij 75% met gemiddeld 11%
2023	Bij 32% met gemiddeld 10%	Bij 11%	Bij 57% met gemiddeld 17%
2024	Bij 8% met gemiddeld 11%	Bij 8%	Bij 85% met gemiddeld 10%

De algemene ontwikkeling over de totale omzet in 2024 laat een positiever beeld zien ten opzichte van 2023. Echter de omzetstijging is in 2024 gemiddeld lager dan in 2023. Dit positievere beeld is voor een groot deel toe te schrijven aan het herstel van de omzet hypotheeklen. De resultaten voor omzet schade en leven zijn zowel bij particulier en zakelijk wat getemperd.

Figuur 1.23: omzet schade en leven zakelijk



	Gedaald	Gelijk	Gestegen
2022	Bij 5% met gemiddeld 5%	Bij 19%	Bij 76% met gemiddeld 12%
2023	Bij 3% met gemiddeld 13%	Bij 12%	Bij 85% met gemiddeld 12%
2024	Bij 5% met gemiddeld 5%	Bij 9%	Bij 86% met gemiddeld 8%

Figuur 1.24: omzet schade en leven particulier



	Gedaald	Gelijk	Gestegen
2022	Bij 6% met gemiddeld 4%	Bij 27%	Bij 66% met gemiddeld 10%
2023	Bij 6% met gemiddeld 8%	Bij 13%	Bij 80% met gemiddeld 12%
2024	Bij 0%	Bij 18%	Bij 82% met gemiddeld 8%

Figuur 1.25: omzet hypotheek



	Gedaald	Gelijk	Gestegen
2022	Bij 21% met gemiddeld 18%	Bij 38%	Bij 41% met gemiddeld 16%
2023	Bij 75% met gemiddeld 26%	Bij 13%	Bij 12% met gemiddeld 30%
2024	Bij 12% met gemiddeld 40%	Bij 25%	Bij 63% met gemiddeld 24%

Figuur 1.26: omzet overig

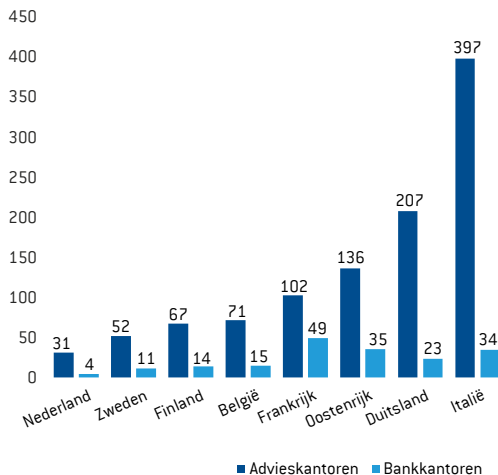


	Gedaald	Gelijk	Gestegen
2022	Bij 5% met gemiddeld 20%	Bij 40%	Bij 55% met gemiddeld 13%
2023	Bij 23% met gemiddeld 18%	Bij 36%	Bij 41% met gemiddeld 9%
2024	Bij 8% met gemiddeld 33%	Bij 27%	Bij 65% met gemiddeld 13%

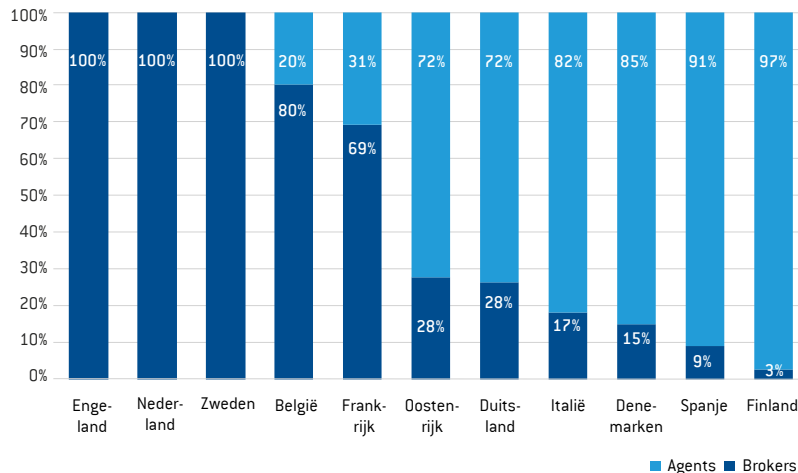
De adviesmarkt in Europa

Het karakter van de adviesmarkten in Europa loopt sterk uiteen. Nederland en Zweden hebben vooral onafhankelijk advieskantoren (brokers), iets wat in mindere mate ook geldt voor België en Frankrijk. 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.

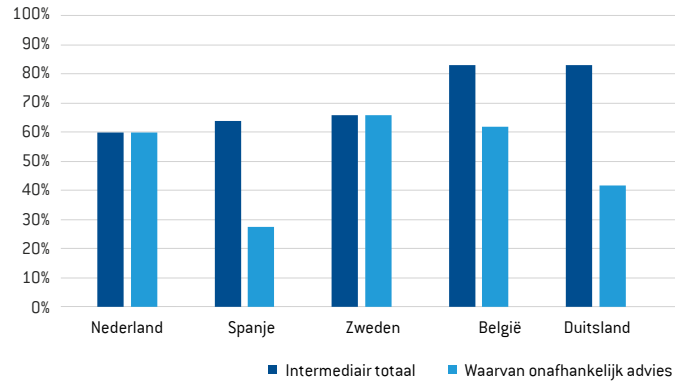
Figuur 1.27: aantal advies- en bankkantoren per 100.000 inwoners



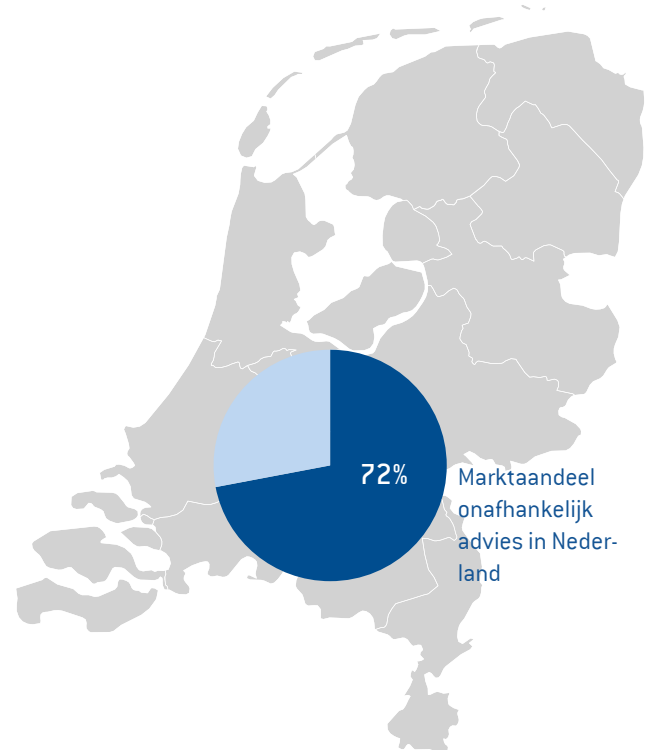
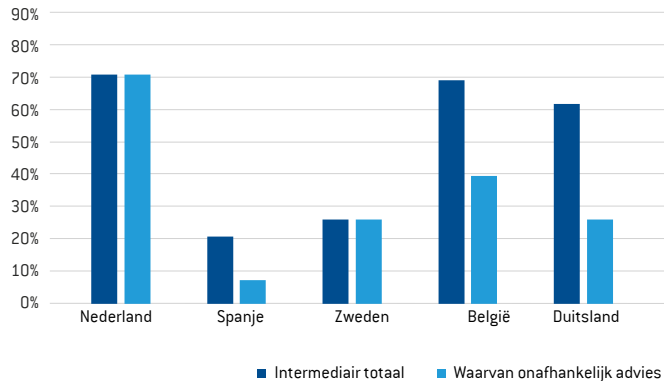
Figuur 1.28: verhouding brokers / agents



Figuur 1.29: marktaandeel schade



Figuur 1.30: marktaandeel leven



A man in a grey suit and light blue shirt is smiling and holding a blue folder. The folder has the text 'Advies in Cijfers 2024 - 2025' and a small logo. He is standing in front of a white wall with a framed picture. The background is a blue-tinted image of the same man holding the folder.

ADVIES IN CIJFERS

Waarde van advies

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

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

Meervoudige waarde van advies

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

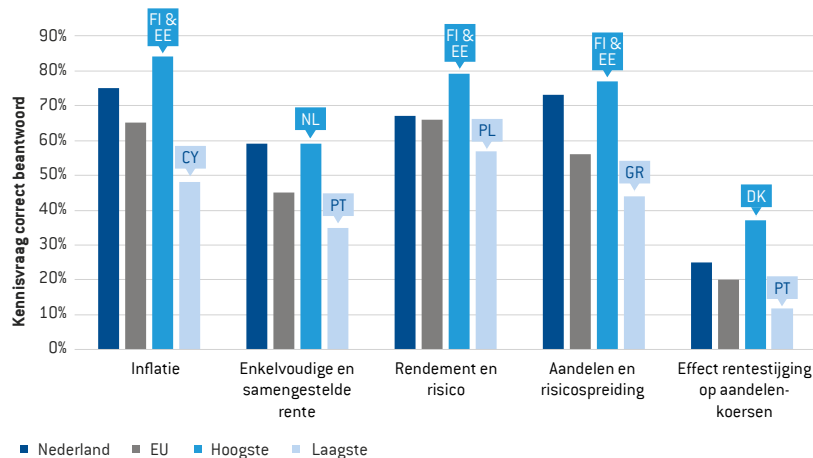


Figuur 2.1: waarde van advies model

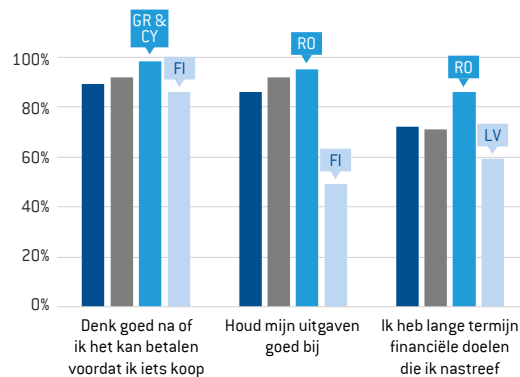
Nederland met 28% hooggeletterd koploper in Europa

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

Figuur 2.2: score financiële kennisvragen Nederland vs. Europa



Figuur 2.3: score financieel gedrag vragen Nederland



Groeiende aandacht voor jongeren en ouderen

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).

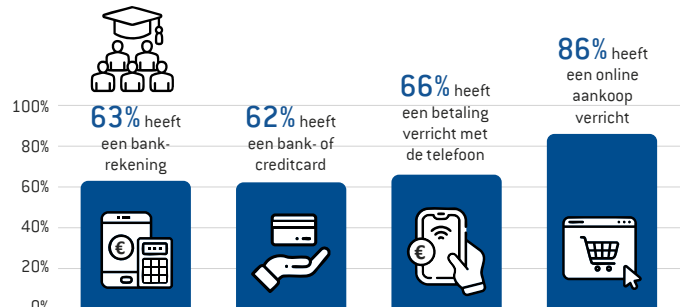
Ander onderzoek toont aan dat financiële kennis vanaf middelbare leeftijd (vanaf 59 jaar) jaarlijks gemiddeld met één procentpunt afneemt, wat het risico op ondoordachte beslissingen vergroot. Dit benadrukt het belang van vroege educatie én blijvende ondersteuning op latere leeftijd (Wharton).



Gemiddeld in OESO landen:

1%

Ouderen verliezen jaarlijks gemiddeld één procentpunt aan financiële kennis



Figuur 2.4: meer dan tweederde van studenten gebruikt financiële diensten



Gemiddeld in OESO landen:

18%

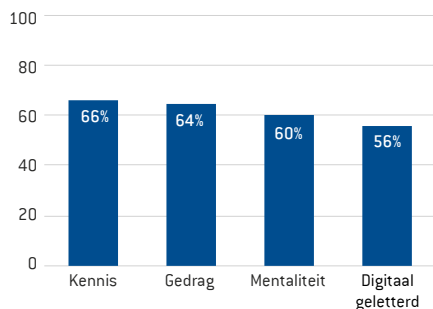
van leerlingen (15 jaar) heeft onvoldoende basiskennis van financiële geletterdheid.

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

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

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

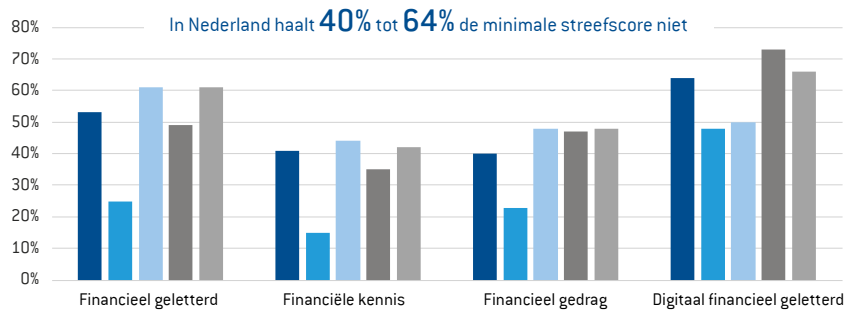
Figuur 2.5: gemiddelde score financiële en digitale geletterdheid



■ NL

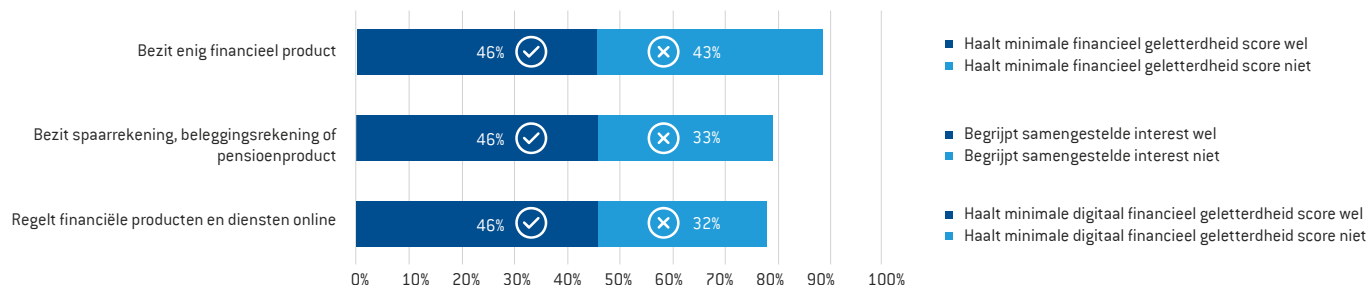
Bron: OECD/OESO

Figuur 2.6: groep die OESO-streefscore niet haalt



■ NL ■ DE ■ FR ■ ZWE ■ OECD

Figuur 2.7: financiële kennis en vaardigheden vs. bezit financiële producten



Voorbeelden van OESO-criteria



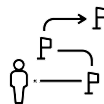
Kennis

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



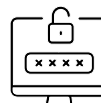
Gedrag

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



Houding

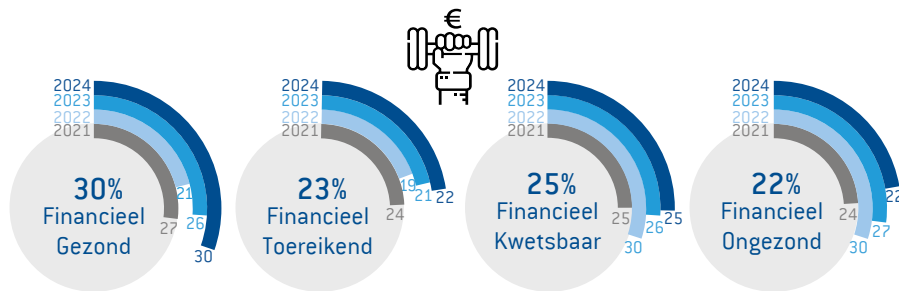
- Laat lange termijn niet ten koste gaan van korte termijn



Digitaal

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

Bijna de helft van Nederland financieel kwetsbaar, ondanks stappen vooruit



Figuur 2.8: financiële gezondheid Nederlandse huishoudens

In 2024 voerde Deloitte voor het vierde jaar op rij onderzoek uit naar de financiële gezondheid van Nederlandse huishoudens. Dit jaarlijkse onderzoek bekijkt de samenhang tussen de domeinen inkomen, uitgaven, sparen, lenen en plannen. Deloitte concludeert dat, hoewel de financiële gezondheid van huishoudens het afgelopen jaar opnieuw is verbeterd, nog steeds bijna de helft financieel kwetsbaar of ongezond is. Blijvende aandacht is daarom noodzakelijk, zeker in het licht van de economische onzekerheid door recente geopolitieke ontwikkelingen.

Flinke achteruitgang bij 18-24-jarigen. 71% van deze groep is financieel kwetsbaar of financieel ongezond. Daarmee wijkt deze diverse groep sterk af van het overkoepelende beeld dat de financiële gezondheid van huishoudens ten opzichte van 2023 is gestegen.

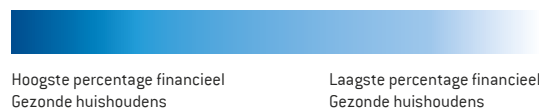
- 45% verdient beneden modaal (37% in 2023)
- 17% geeft aan zeer moeilijk rond te komen
- 24% voelt zich machteloos bij gedachten over financiële situatie (19% in 2023)

Grote regionale verschillen financiële gezondheid huishoudens

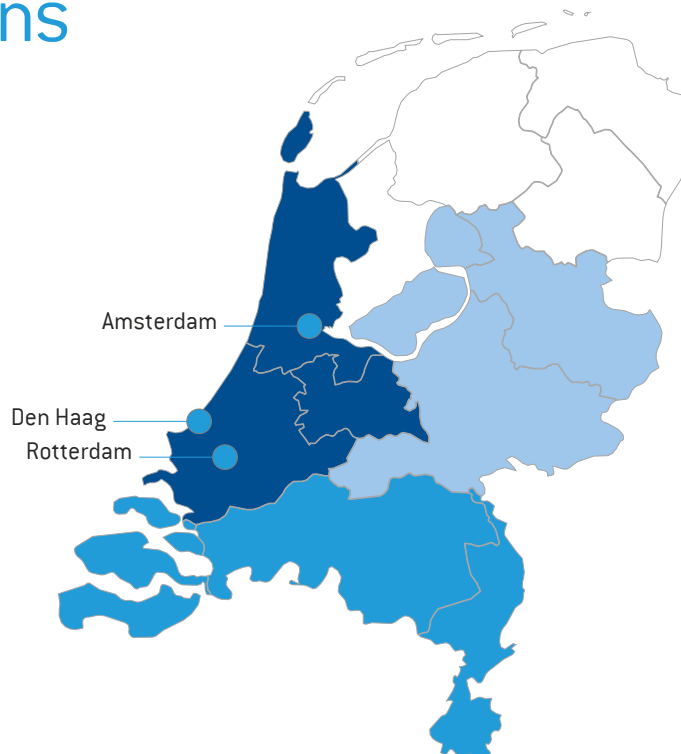
Ondanks een algemene landelijke verbetering blijven de regionale verschillen groot. Vooral Regio Noord en Oost en, in iets mindere mate, de drie grootste steden blijven achter op de meeste domeinen van financiële gezondheid.

In regio Noord spelen minder banen en lagere inkomens en vermogens een rol, terwijl in grote steden de hoge kosten voor levensonderhoud en woningprijzen doorwegen.

Regio's West, Oost en Zuid scoren beter doordat zij meer profiteren van: economische groei, hogere inkomens en betere toegang tot werk, sociale en individuele voorzieningen.

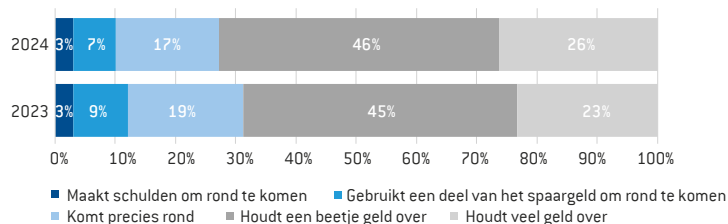


Figuur 2.13: overzicht % financieel gezonde huishoudens per regio en de drie grootste steden van Nederland in 2024



De financiële gezondheid van Nederland per domein

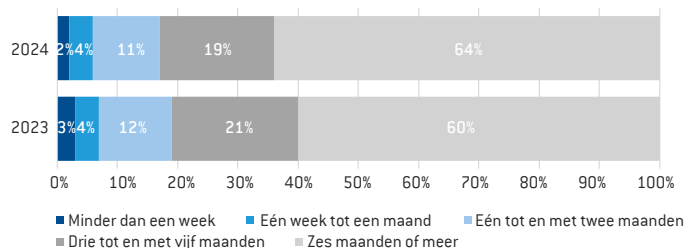
Figuur 2.9: de financiële situatie van huishoudens



Uitgaven

Ruim de helft van de huishoudens kan (zeer) makkelijk de noodzakelijke kosten voor levensonderhoud betalen. Op het domein Uitgaven zet de positieve ontwikkeling die in 2023 is ingezet zich voort.

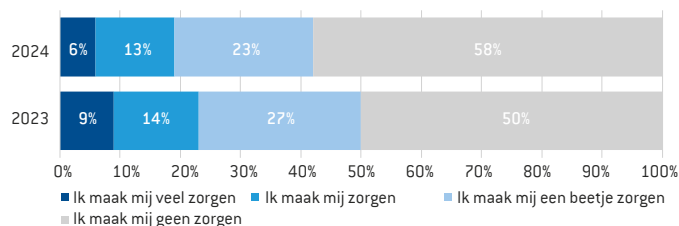
Figuur 2.10: de periode waarin huishoudens kunnen rondkomen bij verlies van inkomen



Sparen

Meer Nederlandse huishoudens hebben een flinke buffer opgebouwd, maar de verschillen tussen gezondheidsniveaus zijn groot. Er lijkt een positieve trend te zijn ingezet: in 2022 spaarde 64% van de Nederlandse huishoudens maandelijks, in 2023 steeg dit percentage naar 66%, en in 2024 liep het op naar 71%.

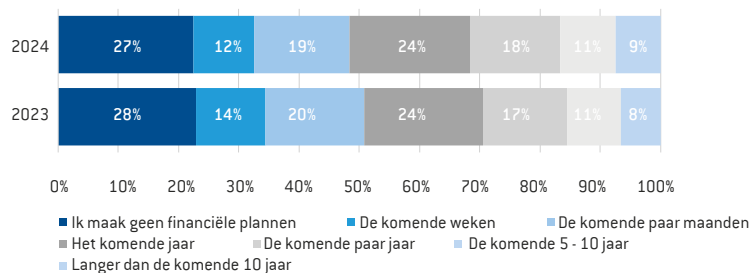
Figuur 2.11: de mate van zorgen van huishoudens over hun consumptieve schulden



Lenen

Het percentage Nederlandse huishoudens met consumptieve schulden daalde naar 43% in 2024. Van deze groep weet 54% precies hoe die schulden eruitzien. Nederlanders maken zich de afgelopen jaren steeds minder zorgen over de schulden van hun huishouden.

Figuur 2.12: de periode waarover huishoudens financiële plannen maken



Plannen

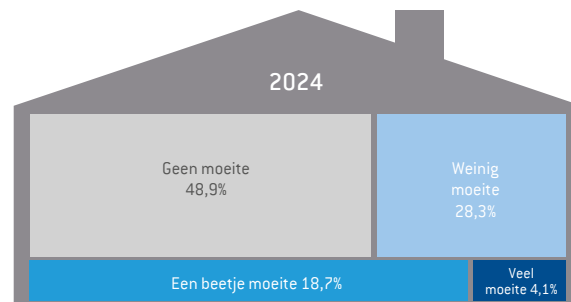
Op het gebied van financiële planning laten Nederlandse huishoudens geen vooruitgang zien. Nog steeds houdt ruim een kwart van de huishoudens zich hier niet mee bezig.

Woonlasten bron van zorgen eigenaren

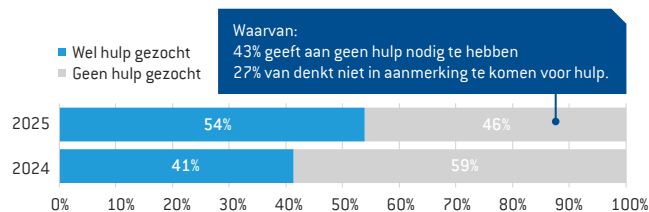
Ongeveer 1 op de 5 woningbezitters maakt zich zorgen over hun financiële situatie, wat vaak leidt tot stress of gevoelens van machteloosheid. Bij 35% van de huiseigenaren met een hypotheek is het inkomen (net) niet toereikend om alle kosten te dekken. 23% verwacht binnen 12 maanden moeite te krijgen met het betalen van woonlasten (NHG).

Veel hypotheeklen zijn afgesloten tijdens de periode van lage rentes (2015–2021). Sinds 2022 zijn de rentes gestegen, wat leidt tot hogere lasten bij het aflopen van rentevaste perioden. Bijna 25% van de woningbezitters maakt zich hierover zorgen, terwijl 13% hier nooit bij heeft stilgestaan en 65% zich geen zorgen maakt (NHG).

In vergelijking met 2024 zoeken meer woningeigenaren met onvoldoende inkomen professionele hulp. Toch vraagt ongeveer de helft geen advies omdat ze het zelf willen oplossen of denken niet in aanmerking te komen voor hulp.



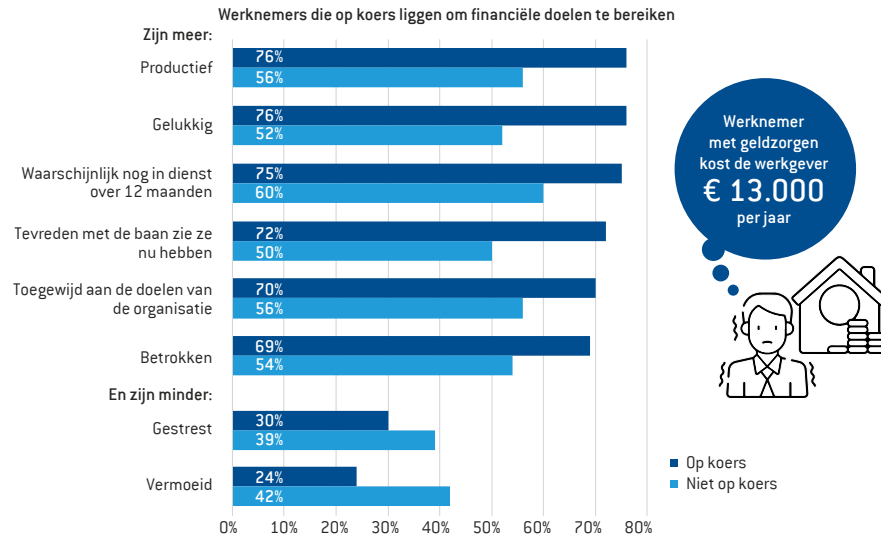
Figuur 2.14: moeite met betalen van woonlasten komende 12 maanden



Figuur 2.15: inzet professionele hulp bij onvoldoende inkomen

Financieel fitte werknemers zijn meer productief, betrokken en tevreden

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. Met meer dan 50% financieel kwetsbare en ongezonde huishoudens is dit een fors risico voor de BV Nederland. Australisch onderzoek toont aan dat er ook (financieel) winst te behalen is voor werkgevers door niet alleen naar financiële zorgen te kijken, maar ook of werknemers op koers liggen om financiële doelen te bereiken (MetLife).



Figuur 2.16: positieve effecten van financieel fitte werknemers

Investeren in welzijn werknemers versterkt vertrouwen en betrokkenheid

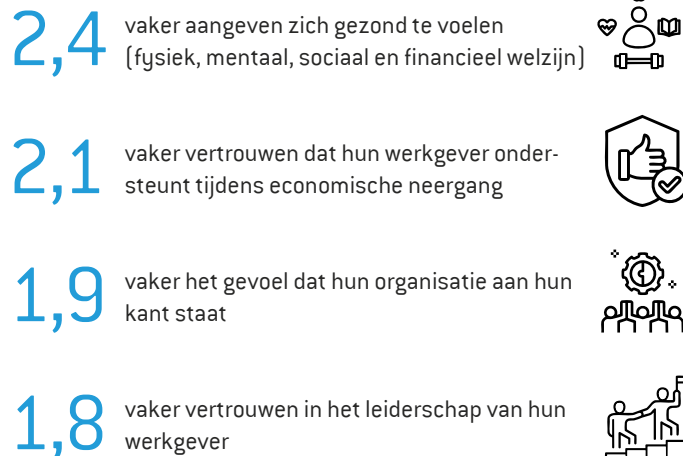
Investeren in welzijn vormt de kern van een positieve werknemerservaring. Het speelt ook een cruciale rol in het bevorderen van vertrouwen, zelfs in moeilijke tijden, en versterkt de beleving dat de organisatie om haar medewerkers geeft.

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.

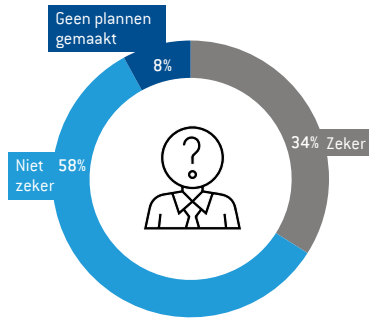


Onderzoek van de Universiteit van Oxford toont het effect aan van strategische investeringen in welzijn van werknemers. Bedrijven met de hoogste mate van welzijn onder hun personeel behaalden een bijna 20% betere beurskoersprestatie dan de S&P 500.

Figuur 2.17: de positieve effecten van secundaire voorwaarden op medewerkers

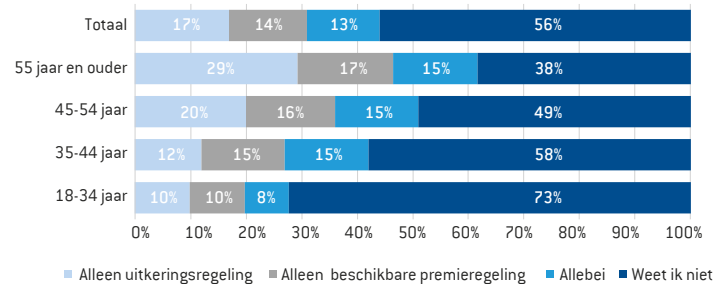


Twee op de drie Nederlanders hebben geen of weinig vertrouwen in hun pensioenplan



Figuur 2.18: 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).

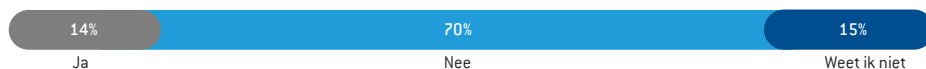


Figuur 2.19: type pensioen opgebouwd door niet-gepensioneerden

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.

6 op 7 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 zelf geen idee of ze een aanvullend pensioen opbouwen (AFM).



Figuur 2.20: 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 2.21: werknemers stellen hun pensioen uit omdat ze zich financieel gevangen voelen

Ook blijkt dat ongeveer 1 op de 5 personen beneden de pensioenleeftijd kan worden gezien als een 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

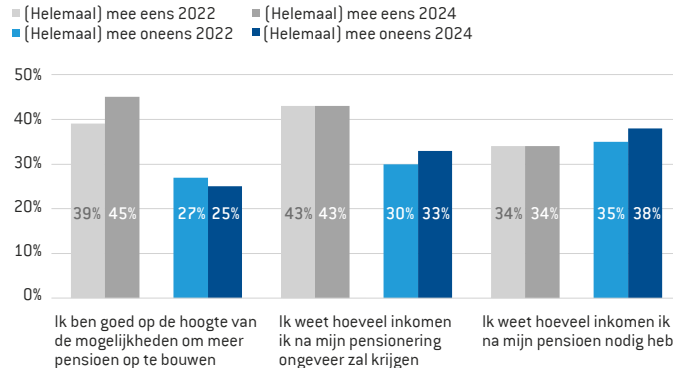


Figuur 2.22: informatievermijder

Meer aandacht voor pensioen, maar aandeel onwetenden blijft gelijk

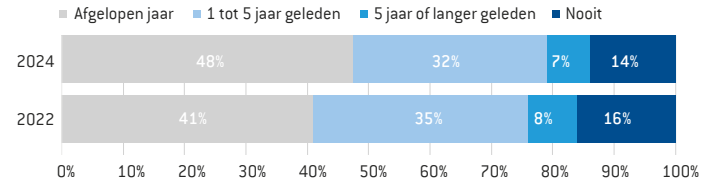
De pensioen kennis is in 2024 redelijk gelijk gebleven aan voorgaande jaren. Men is wel beter op de hoogte van de mogelijkheden om meer pensioen op te bouwen (45% vs. 39% in 2022). Maar nog steeds weet 38% van de Nederlanders niet hoeveel inkomen ze na pensioen nodig hebben.

Figuur 2.23: pensioen kennis Nederlanders gelijk gebleven



Nederlanders verdiepen zich vaker in het pensioen (48% in 2024 vs. 41% in 2022), men is zich steeds vaker bewust van het belang van inzicht in hun financiële situatie na pensionering. Tegelijkertijd is het aandeel Nederlanders dat zich nog nooit heeft verdiept in pensioen vrijwel onveranderd gebleven (1 op de 6).

Figuur 2.24: wanneer hebben Nederlanders zich voor het laatst verdiept in hun pensioen



Begin op tijd

34% van de 55-plussers die zich wel eens verdiept hebben vindt dat ze beter eerder hadden kunnen beginnen met verdiepen.

Mijnpensioenoverzicht.nl is de meest geraadpleegde informatiebron voor pensioen

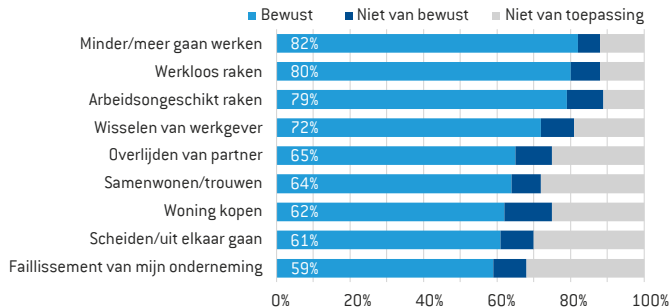
Mijnpensioenoverzicht.nl is de meest geraadpleegde informatiebron voor pensioenen, samen met de UPO en de informatie van het pensioenfonds of de pensioenverzekeraar. Opvallend is dat het UPO bij 36% van de Nederlanders niet bekend is als bron voor pensioeninformatie. Een derde van de ondervraagden zien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

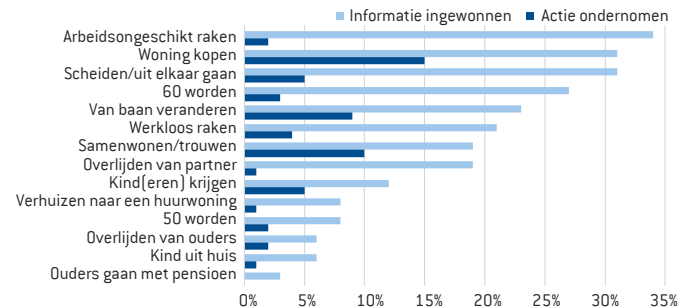
Figuur 2.25: bekendheid en gebruik bronnen over pensioen

Pensioenbewustzijn vooral bij werk, concrete stappen blijven achter



Figuur 2.26: 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.

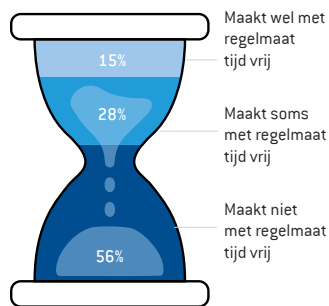


Figuur 2.27: bij welke gebeurtenis wordt informatie ingewonnen over financiële situatie na pensionering

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%).

6 van de 7 Nederlanders besteden te weinig aandacht aan hun pensioen

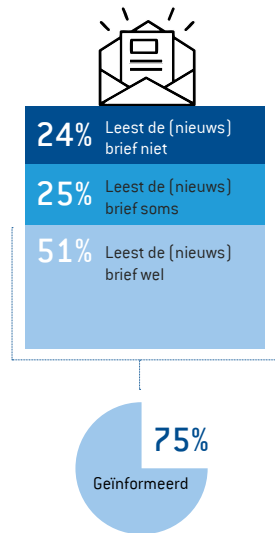
Nu het nieuwe pensioenstelsel dichterbij komt, neemt de maatschappelijke aandacht voor pensioen toe. Tegelijkertijd blijft de betrokkenheid van niet-gepensioneerden achter. Veel mensen nemen nog onvoldoende de tijd om zich in hun pensioen te verdiepen. Het bevorderen van betrokkenheid kan bijdragen aan meer vertrouwen in het pensioenstelsel.



Figuur 2.28: mensen die tijd nemen om zich te verdiepen in pensioen

Ongeveer de helft van de Nederlanders met een (voormalige) pensioenregeling via een werkgever zegt de (nieuws) brieven van hun pensioenfonds te lezen. Een kwart van de mensen leest de (nieuws)brief niet.

Van de mensen die aangeven de (nieuws)brieven te lezen, voelt ruim driekwart zich duidelijk en/of voldoende geïnformeerd door hun pensioenfonds.



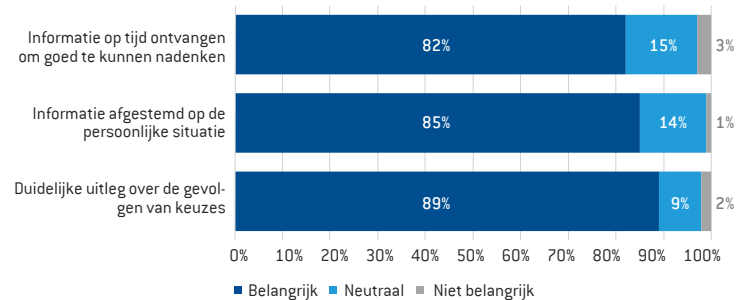
Figuur 2.29: mensen die (nieuws)brieven van hun pensioenfonds lezen

Duidelijke, tijdige en persoonlijke informatie over pensioenkeuzes is cruciaal

Zeven op de tien mensen hechten (veel) waarde aan het meenemen van hun bredere financiële context bij pensioenkeuzes. Dit vereist een volledig en zorgvuldig begrip van hun persoonlijke situatie. Bij pensioenkeuzes vinden deelnemers het vooral belangrijk dat:

- de gevolgen van keuzes duidelijk worden uitgelegd (89%),
- de informatie is afgestemd op hun persoonlijke situatie (85%), en
- de informatie op tijd wordt ontvangen, zodat er voldoende tijd is om na te denken (82%).

Figuur 2.30: belangrijkste aspecten in begeleiding pensioenkeuzes

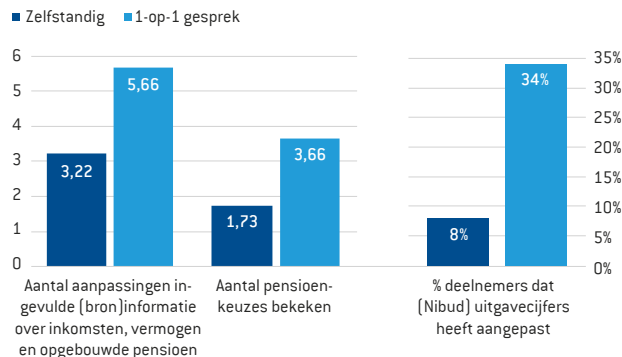


‘Een-op-een gesprekken met een consulent, adviseur of pensioenambassadeur ervaart men als behulpzaam en vergroten het vertrouwen

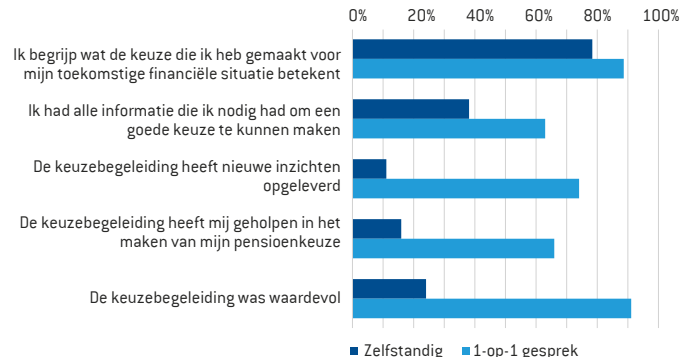
(Maastricht University)

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 de keuzebegeleiding iets doet met het gevoel van deskundigheid van de deelnemers. Deelnemers die meer keuzebegeleiding hebben ontvangen, schatten hun eigen deskundigheid (veel) lager in. Dit komt waarschijnlijk doordat zij beter beseffen wat ze niet weten. De deelnemers die zelf de tool hebben doorlopen, overschatten hun eigen deskundigheid waarschijnlijk. (Netspar)



Figuur 2.31: gebruik tool keuzebegeleiding doe-het-zelf vs. 1-op-1 gesprek



Figuur 2.32: waarde tool keuzebegeleiding doe-het-zelf vs. 1-op-1 gesprek

Werkgevers cruciaal voor 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 2.33: de rol van werkgevers in pensioen communicatie



Werkgevers als eerste aanspreekpunt:

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



Invloed van communicatie:

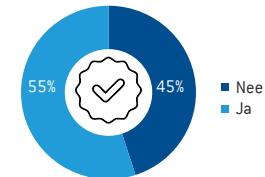
De manier waarop werkgevers communiceren over pensioen heeft directe invloed op het vertrouwen van werknemers in hun pensioenvoorziening.



Behoeftte aan persoonlijke communicatie:

Werknemers geven aan behoefte te hebben 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).



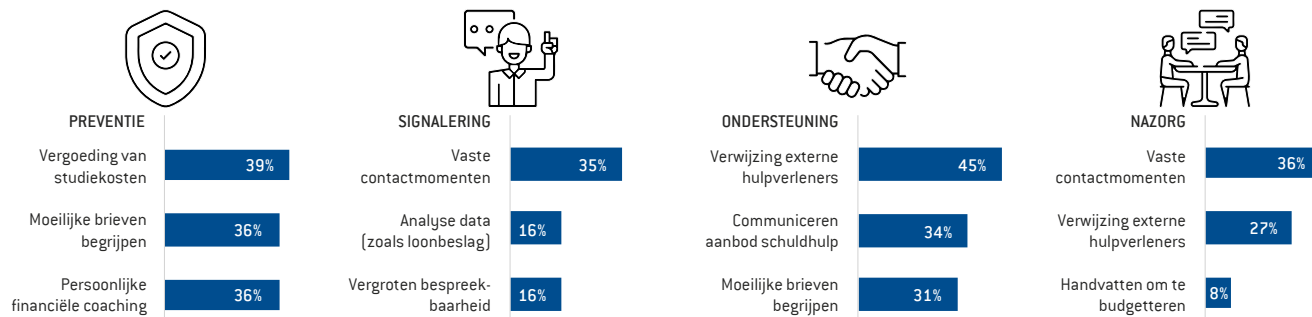
Figuur 2.34: pensioenregeling gecheckt bij start baan

Pensioengesprek medewerkers goede 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 hiervoor een goede aanleiding bieden.

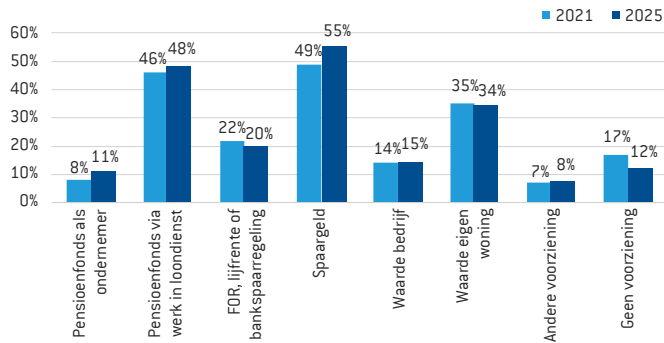
79%
van de werkgevers
wil hulp bieden aan
werknemers

Figuur 2.35: breed scala aan initiatieven op gebied van preventie, signalering, ondersteuning en nazorg

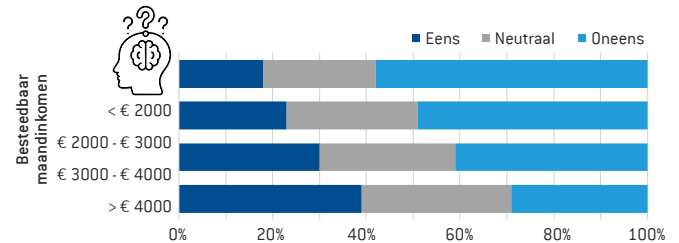


Beperkte kennis pensioenmogelijkheden belemmert pensioenopbouw zelfstandigen

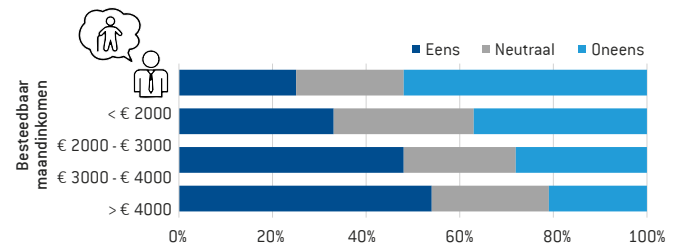
De meeste ZZP'ers hebben wel iets voor hun pensioen geregeld, maar slechts een minderheid is actief bezig met het regelen van zijn pensioen. De meeste ZZP'ers zijn ook niet goed op de hoogte van de fiscale mogelijkheden. Er zijn daarbij grote verschillen tussen inkomensniveaus.



Figuur 2.36: voorzieningen ZZP'ers voor pensioen



Figuur 2.37: is goed op de hoogte van de fiscale regelingen voor pensioen

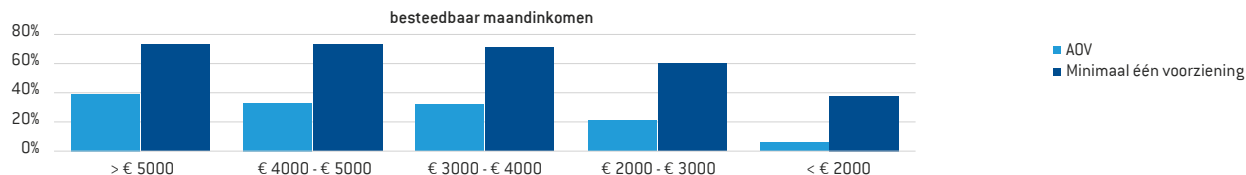


Figuur 2.38: is actief bezig met regelen van zijn pensioen

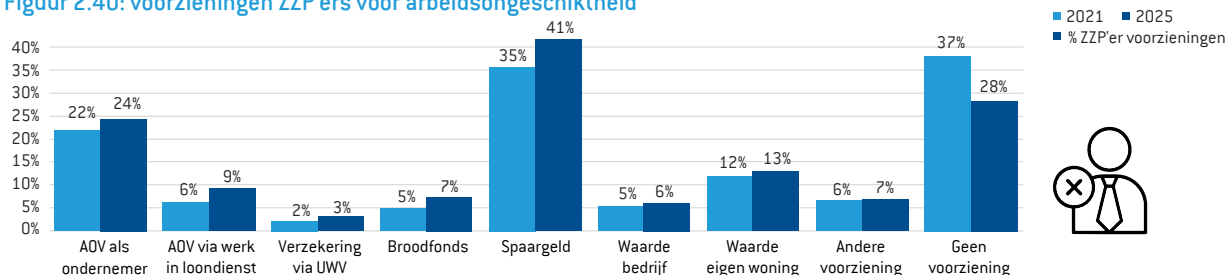
Arbeidsongeschiktheidsrisico groter probleem bij ZZP'ers met lager inkomen

Het aantal ZZP'ers dat niets geregeld heeft voor arbeidsongeschiktheid neemt maar langzaam af. Vooral zelfstandigen met een laag inkomen hebben minder geregeld. Onder de 2.000 euro besteedbaar maandinkomen heeft bijna niemand een AOV afgesloten.

Figuur 2.39: heeft iets geregeld voor arbeidsongeschiktheid



Figuur 2.40: voorzieningen ZZP'ers voor arbeidsongeschiktheid



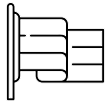
Ondanks lichte verbeteringen staat onbekendheid over duurzaamheid populariteit in de weg

43% van de Nederlanders wil duurzaamheid van verzekeringsproducten meewegen in zijn keuze voor een product (EU=50%). Dat is in Nederland een lichte verbetering 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 32%. 55+ toont de minste interesse.

Figuur 2.41: bekendheid met en interesse in duurzame producten

	Geïnteresseerd		Niet geïnteresseerd	
	2024	2023	2024	2023
Bekend	25% (EU 20%)	26% (EU 26%)	12% (EU 10%)	6% (EU 6%)
Onbekend	18% (EU 30%)	15% (EU 27%)	39% (EU 32%)	42% (EU 32%)

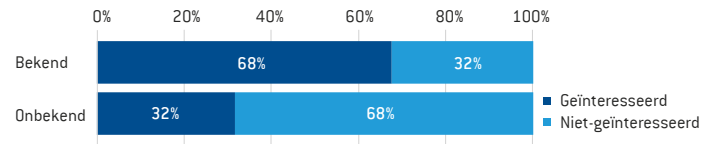
7% weet het niet



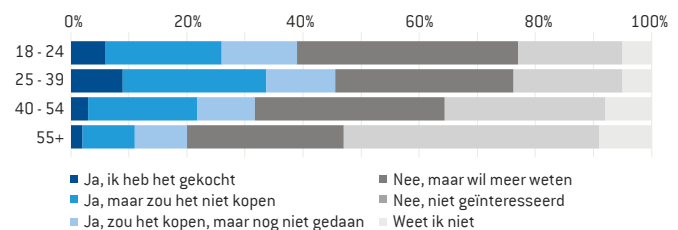
37% bekend met duurzame producten

43% geïnteresseerd in duurzame producten

Figuur 2.42: bekendheid met duurzame producten vergroot interesse

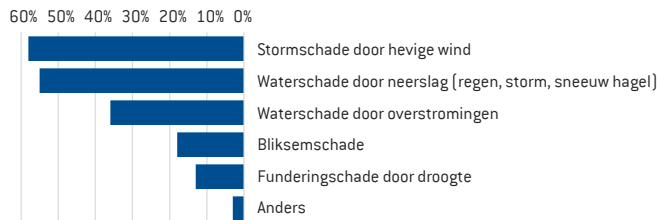


Figuur 2.43: bekendheid met 'groene producten' per leeftijdscategorie



Adviseurs kunnen helpen met duidelijkheid over dekking bij 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, gevolgt door financiële afwegingen.



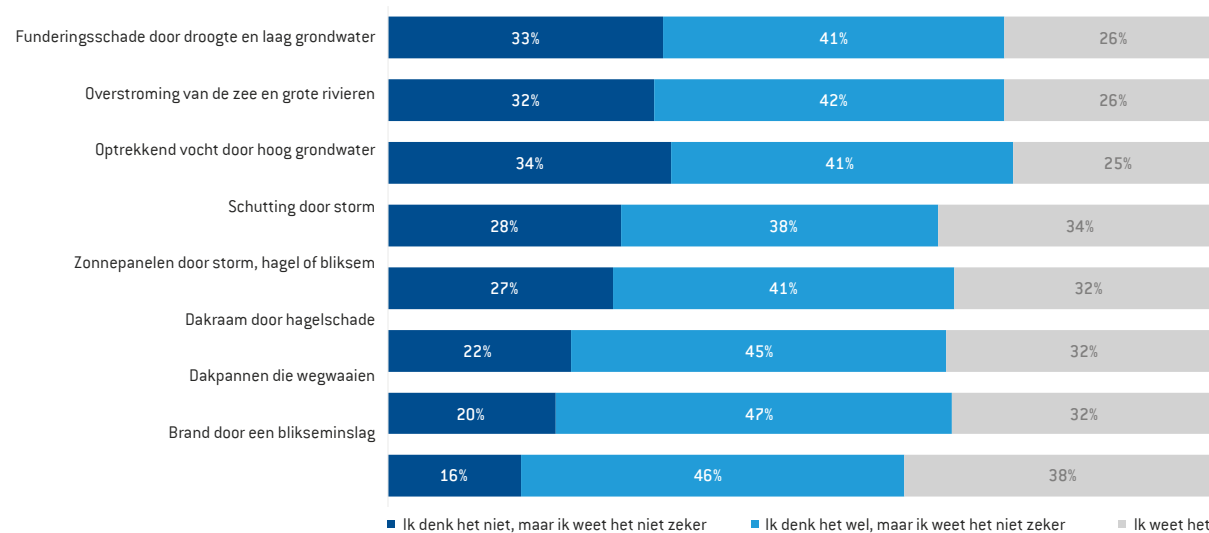
Figuur 2.44: over welke klimaatrisico's en schade aan je woning maak jij je (weleens) zorgen?

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



Figuur 2.45: wat houdt je tegen om maatregelen te nemen om jouw woning te beschermen tegen klimaatrisico's?

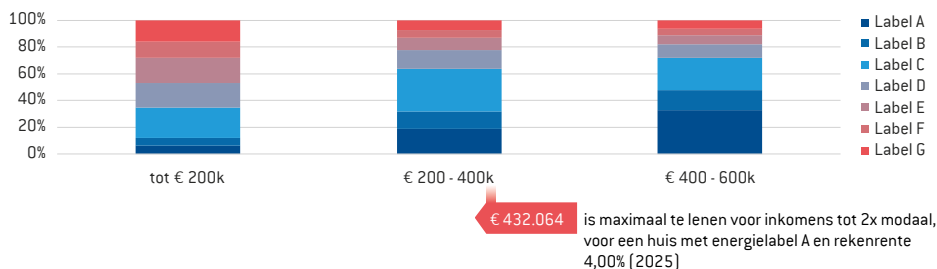
Figuur 2.46: onduidelijkheid over dekking bij klimaat schade aan eigen woning



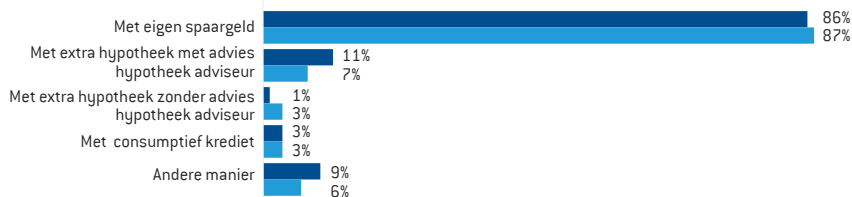
Verduurzaming woning loont, maar toont nog geen verbetering

De verduurzaming* van Nederlandse woningen door middel van hypotheeklen is de laatste jaren ernstig teruggelopen. Het aantal NHG-hypotheeklen met woningverbetering of verduurzaming is sinds 2021 gehalveerd (van 31.800 hypotheeklen in 2021 naar 18.500 in 2024). Dit is met name veroorzaakt door de fors gestegen hypotheekrente, hogere materiaal- en arbeidskosten, en (de dreiging van) het afbouwen van stimuleringsmaatregelen (NHG). Zelf verduurzamen is dan een optie. Tot nu toe wordt daarvoor vooral spaargeld gebruikt (AFM). Opvallend is ook dat als er een extra hypotheek wordt afgesloten dit vaker met behulp van een adviseur wordt gedaan.

Figuur 2.47: goedkopere huizen hebben lagere energielabels



Figuur 2.48: hoe is investering in verduurzaming eigen woning gefinancierd



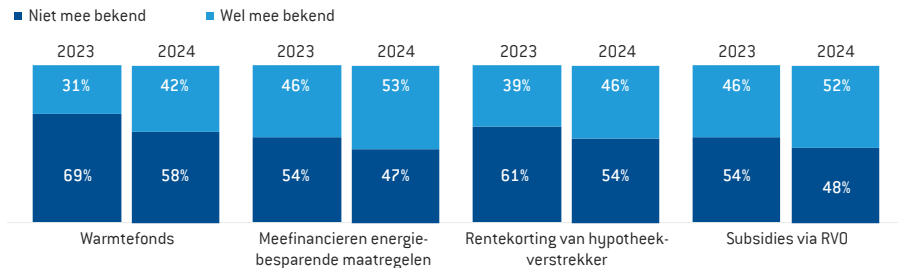
* bijvoorbeeld een warmtepomp of het isoleren van de woning

■ 2023 ■ 2024

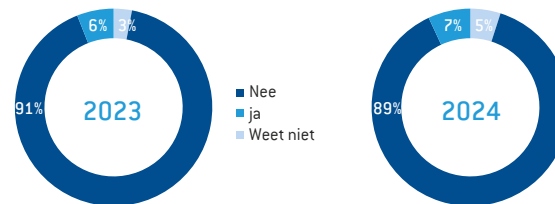
Veel hypotheekbezitters kennen verduurzamingsinitiatieven niet

De meest genoemde redenen om van verduurzaming af te zien zijn de kosten van bouwmaterialen en een gebrek aan financiële middelen (AFM). Tegelijkertijd zien we dat in 2024 ruim de helft van de Nederlandse huisbezitters nog nooit gehoord heeft van initiatieven om verduurzaming te financieren (AFM). Hier liggen ook kansen voor de hypotheekverstrekker of hypotheekadviseur. Ongeveer 1 op de 14 hypotheekbezitters geeft aan ooit door de hypotheekverstrekker of -adviseur te zijn benaderd om hun woning (verder) te verduurzamen (AFM).

Figuur 2.49: bekendheid met initiatieven om verduurzaming woning mee te financieren



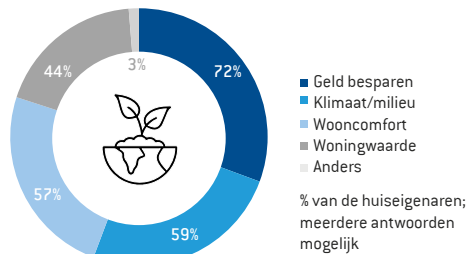
Figuur 2.50: zijn hypotheekbezitters benaderd om woning te verduurzamen?



Hypotheekbezitters worden nog steeds niet vaak benaderd door hypotheekverstrekkers of hypotheekadviseurs, er is nauwelijks verschil met voorgaande jaren.

Positief effect van duurzaamheid op woningwaarde

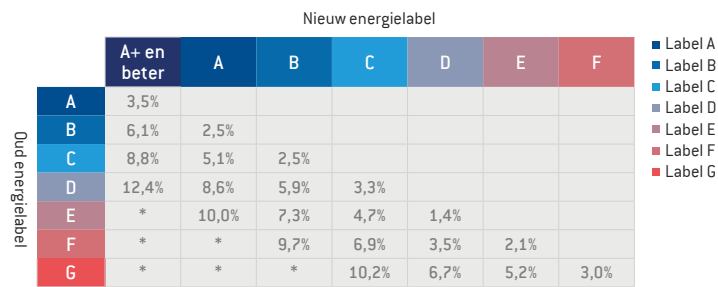
Onderzoek van DNB laat zien dat de meest genoemde reden van huiseigenaren om te verduurzamen het besparen van geld is (72%). Het verhogen van woningwaarde wordt het minst genoemd (44%). Daar liggen wel kansen.



Figuur 2.51: 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).

Onderzoek van Brainbay laat zien dat zelfs kleine verbeteringen het verschil maken. Een stap van label E naar D verhoogt de waarde met gemiddeld 1,4%. Grotere sprongen leveren meer op. Wie van label G naar D gaat, ziet de waarde stijgen met 6,7%. Nog verder verduurzamen loont extra. De stap van G naar C levert gemiddeld 10,2% waardestijging op.



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

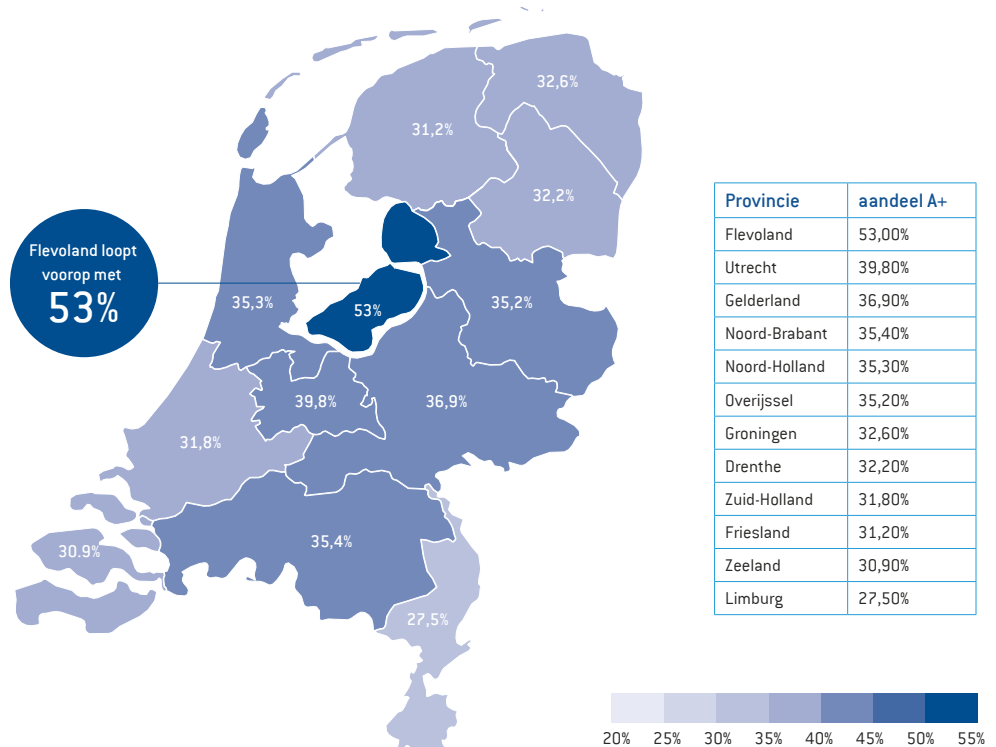
Figuur 2.52: toename woningwaarde door verbetering van energielabel

Regionale potentie voor verduurzaming

Landelijk heeft 34,5% van de koopwoningen per 1 januari 2024 energielabel A. Maar er zijn duidelijke regionale verschillen zichtbaar. Flevoland loopt voorop met 53%, gevolgd door Utrecht en Gelderland. In provincies als Limburg (27,5%), Zeeland, Friesland en ook Zuid-Holland is het aandeel energiezuinige woningen het laagst.

*Van de woningen met een geldig energielabel

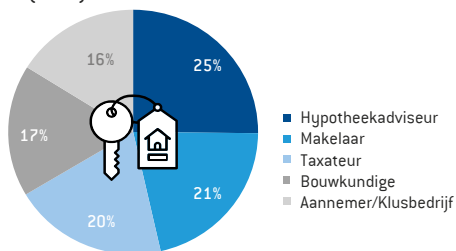
Figuur: 2.53: aandeel woningen* met energielabel A tot en met A+++ per provincie



Aankoop woning steeds vaker startpunt verduurzaming

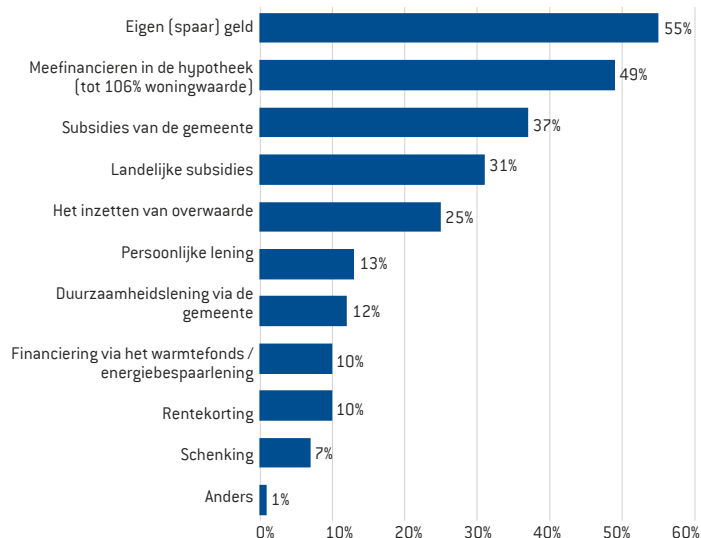
Woningeigenaren nemen bij de aankoop van een nieuwe woning steeds vaker verduurzamende maatregelen: van 46% in 2017 naar 78% in 2024. Adviseurs spelen hierin een actieve rol. Energiezuinigheid is bij een aankoop van een nieuwe woning steeds vaker een gespreksonderwerp met adviseurs: van 50% in 2017 naar 79% in 2024 (VEH).

Starters bespreken in het contact met de diverse dienstverleners doorgaans iets vaker de energiezuinigheid van de woning dan niet-starters (VEH).



Figuur 2.54: met wie praat de klant vooral over energiezuinigheid

Figuur 2.55: besproken financiële mogelijkheden voor verduurzamingsmaatregelen

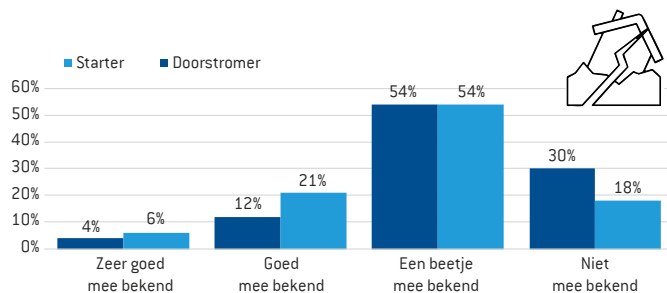


Ons advies aan de beleidsmakers is om bij het aanpakken van de grote maatschappelijke vraagstukken zoals de woningmarkt, verduurzaming, ongelijkheid en financiële weerbaarheid meer aandacht te besteden aan de rol die financieel adviseurs hierbij kunnen vervullen. Hun waarde is objectief vastgesteld.

– Associate lector Fred de Jong (HAN), VVP, juli 2024

Funderingsproblematiek vraagt aandacht van adviseur

Goede informatievoorziening is noodzakelijk om kopers bewust te maken van de risico's op funderingsschade. 4 op de 5 mensen die binnen nu en twee jaar een woning willen kopen, zijn niet of nauwelijks bekend met funderingsproblematiek (ASN Bank). Bij starters is deze problematiek nog dringender bekend: slechts 16% is goed bekend met dit risico bij het kopen van een huis (ASN Bank en BLG Wonen).



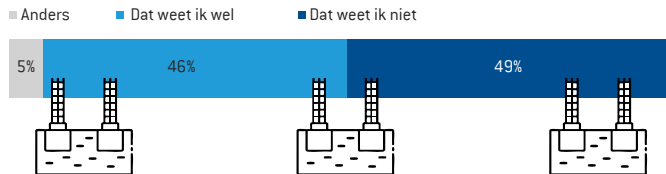
Figuur: 2.56: in hoeverre bent u bekend met funderingsproblemen bij woningen



425.000

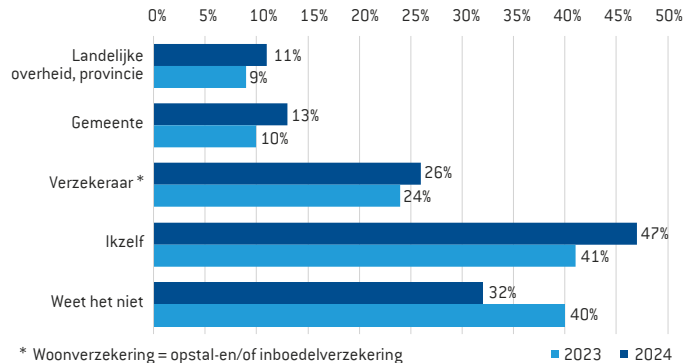
Naar verwachting zullen zo'n 425.000 gebouwen in Nederland al funderingsschade hebben of dit binnen tien jaar krijgen (VEH).

De helft van de consumenten weet overigens niet wat er voor fundering onder het huis zit. Toch denkt 8 op de 10 dat ze geen risico lopen op funderingsproblemen (AFM).



Figuur 2.57: weet u hoe uw woning gefundeerd is?

1 op de 4 woningbezitters verwacht dat de verzekeraar (een deel van) de schade zal betalen. De AFM waarschuwt dat in werkelijkheid dit waarschijnlijk niet voor iedereen geldt. Bijna één op de twee verwacht (ook) zelf op te draaien voor deze kosten. Nog altijd weet 32% van de woningeigenaren niet wie er opdraait voor de kosten, maar dat inzicht verbeterd wel (AFM).

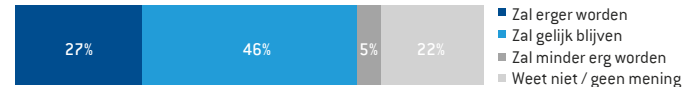


Figuur 2.58: wie draait er volgens de woningeigenaar op voor de herstelkosten bij funderingsproblemen?

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 2.59: adviseur heeft behoefte aan informatie over funderingsschade

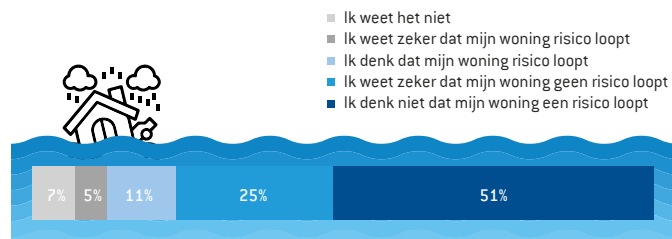


Figuur 2.60: verwachtingen hypotheekadviseurs ten aanzien van funderingsproblemen

Onduidelijkheid bij huiseigenaren over vergoeding overstromingsschade

Ongeveer 1 op de 6 hypotheekbezitters denkt of zegt zeker te weten dat hun woning risico loopt op overstroming (16%). Driekwart denkt of weet zeker dat dit niet het geval is. Dit is hetzelfde beeld al voorgaande jaren (AFM). In werkelijkheid heeft tot op heden 1% ooit te maken gehad met een overstroming van hun woning (AFM). Kortom, woningeigenaren kunnen hierin adviserende ondersteuning gebruiken.

Figuur 2.61: loopt uw woning risico op overstroming?

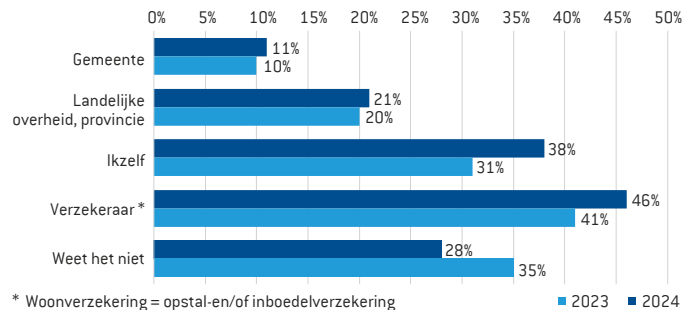


* Alleen een grote overstroming uit een rivier, kanaal of de zee

Bron: AFM

Bijna één op de twee woningbezitters verwacht dat de verzekeraar (een deel van) de herstelkosten als gevolg van de schade zal betalen. Bijna vier op de tien verwacht (ook) zelf op te draaien voor deze kosten. Nog altijd heeft 28% van de woningeigenaren geen idee wie er opdraait voor de kosten, maar dat inzicht verbeterd wel (AFM).

Figuur 2.62: wie draait er volgens de woningeigenaar op voor de herstelkosten bij overstroming?



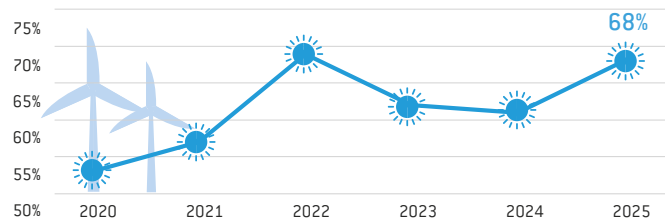
* Woonverzekering = opstal-en/of inboedelverzekering

■ 2023 ■ 2024

Bedrijven staan positiever tegenover verduurzaming

Er wordt (voorzichtig) meer positieve impact van verduurzaming ervaren, en ook de ervaren noodzaak is toegenomen. Na een terugval in 2023 zien we afgelopen jaren een toenemende positieve verwachting dat verduurzaming een positief effect heeft op het bedrijfsresultaat (ING).

68% van de managers verwacht een positief effect van verduurzaming op het bedrijfsresultaat.



Figuur 2.63: verwachte impact van verduurzaming op het bedrijfsresultaat

Bovendien verwacht tweederde van de bedrijven de verduurzamingsinspanningen in 2025 te versnellen (ING).

Als belangrijke motieven om te werken aan verduurzaming worden genoemd:

- Vanuit eigen overtuiging bijdragen aan een betere planeet
- Voldoen aan wet- en regelgeving
- Biedt kansen in de markt [sterke groei t.o.v. 2024]
- Tevreden klanten
- Verhogen tevredenheid medewerkers / aantrekken van talent [sterke groei t.o.v. 2024]
- Onderscheidend zijn van concurrentie



Belangrijkste activiteiten verduurzaming voor bedrijven

Gemiddeld voert een bedrijf ruim 5,2 verduurzamingsactiviteiten uit. Naast energiebesparing staan ook waste management en CO²-reductie hoog op de agenda; beide worden momenteel door ongeveer een derde van de bedrijven uitgevoerd (ING).

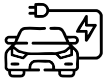
Top 3 belangrijkste activiteiten duurzaamheid

1. Energie besparing
2. Afvalscheiding
3. Afvalreductie



Top 3 groeiende activiteiten duurzaamheid [2025 t.o.v. 2024]

1. Volledig elektrificeren wagenpark
2. Overgaan op duurzame energie
3. CO² Reductie



Figuur 2.64: wat doen bedrijven aan verduurzaming

	2024	2025
Energiebesparing	64%	45%
Afvalscheiding	53%	42%
Afvalreductie	45%	38%
Waterbesparing	32%	35%
Plasticbesparing	40%	34%
Opwekken en/of gebruik van duurzame energie (bijv. zon-of windenergie)	37%	32%
CO ² -reductie	25%	32%↑
Recycling/ Inzamelen van oude producten	36%	31%
CO ₂ -reductie van uitstoot van het bedrijfspand/panden	24%	23%
Volledig elektrificeren van het bedrijfswagenpark	15%	22%↑
Volledig overgaan op duurzaam opgewekte energie	12%	20%↑
Het terugbrengen of stoppen van het gebruik van aardgas	0%	19% ↑
Gedeeltelijk elektrificeren van het bedrijfswagenpark	23%	18%
Veranderen van verpakkingsmaterialen	12%	15%
Het vervangen van de meeste niet (zo) duurzame toeleveranciers	9%	14%

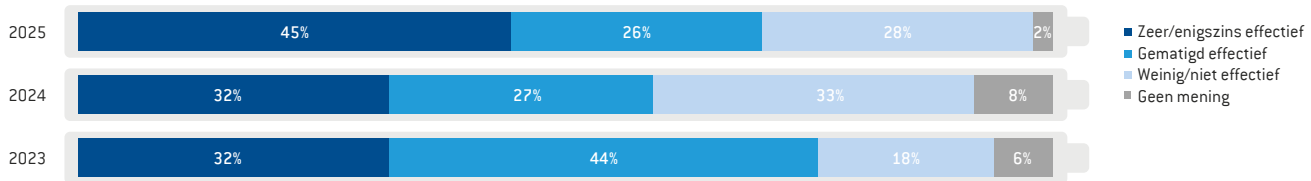
Met vertrouwen in duurzaamheidsbeleid groeit kritiek op regeldruk en consistentie

Het vertrouwen in het Nederlandse duurzaamheidsbeleid groeit onder zakelijke beslissers: begin 2023 en 2024 vond 32% het beleid effectief, in april 2025 is dat gestegen naar 45% (ING).

De top-3 stimulerende overheidsregelingen zijn:

1. Milieu-investeringsaftrek (MIA)
2. Energie-investeringsaftrek (EIA)
3. Investeringssubsidie duurzame energie en energiebesparing (ISDE)

Maar de zakelijke beslissers zijn ook kritisch. Toenemende mate van overheidsinvloed [in 65% van de verduurzamingsinitiatieven heeft overheidsbeleid een rol gespeeld], maakt ook dat bedrijven een groeiende behoefte hebben aan consistent overheidsbeleid en het verminderen van regeldruk. De voorgenen Europese versoepeling van de regeldruk op het gebied van duurzaamheidsbeleid wordt daarom als een goede ontwikkeling gezien (ING).

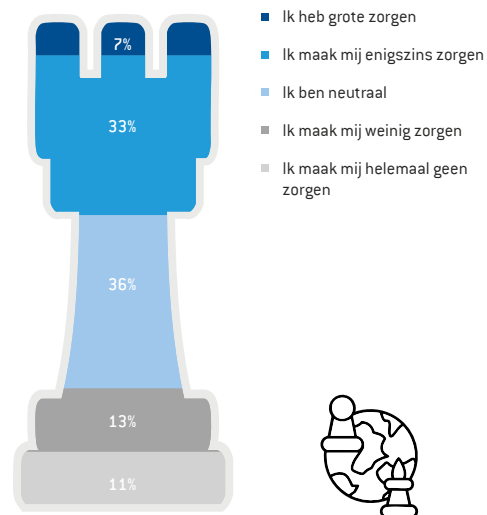


Figuur 2.65: vertrouwen in duurzaamheidsbeleid groeit

Figuur 2.66: benodigdheden van bedrijven om te verduurzamen



Figuur 2.67: haalbaarheid verduurzaming door geopolitiek



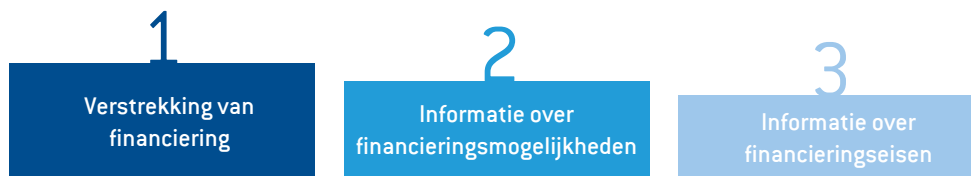
Geopolitieke ontwikkelingen voeden zorgen bij zakelijke beslissers over de haalbaarheid van verduurzaming, vooral door wijzigingen in het Amerikaanse duurzaamheidsbeleid (ING).

Adviseurs spelen duidelijke rol in financiering van verduurzaming

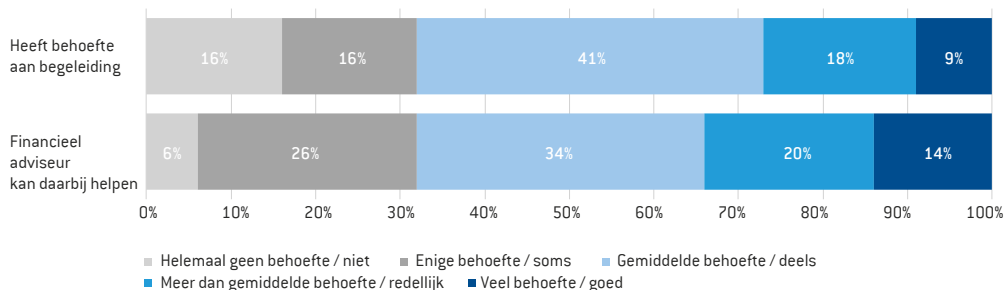
Een groeiend aandeel bedrijven dat bezig is met verduurzaming ziet de toegevoegde waarde van financieel adviseurs. 87% van de bedrijven actief in verduurzaming heeft enige behoefte aan begeleiding hierbij, en ziet daarin een rol voor financiële instellingen en adviseurs (ING).

Het gemiddelde verduurzamingsbudget voor de komende 2 jaar is gestegen naar 24,6% van de omzet, ten opzichte van 17,3% in 2024 (ING).

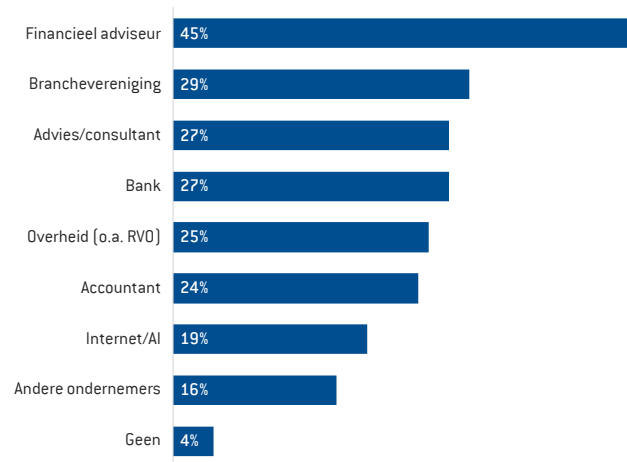
Figuur 2.68: top 3 meest gewaardeerde ondersteuning door financieel adviseurs



Figuur 2.69: hulp en begeleiding bij verduurzaming van eigen bedrijf (2025)



Figuur 2.70: welke informatiebronnen worden geraadpleegd over financieringsmogelijkheden voor zakelijke verduurzaming

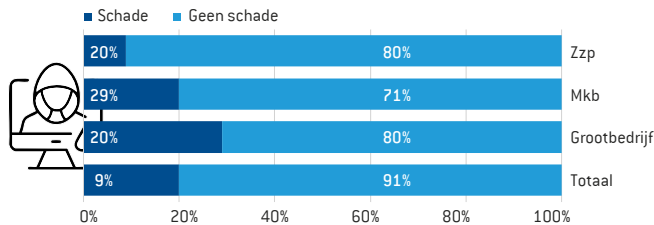


Figuur 2.71: toegevoegde waarde van financieel adviseurs

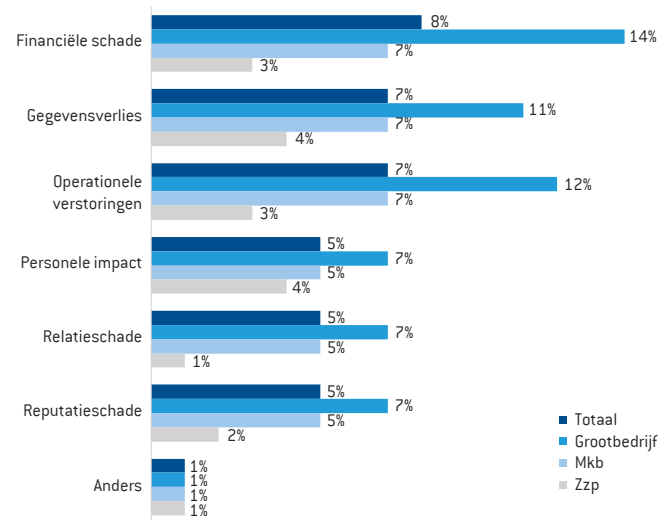


1 op de 5 Nederlandse bedrijven lijdt schade door cybercriminaliteit

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 2.72: schade door cybercriminaliteit



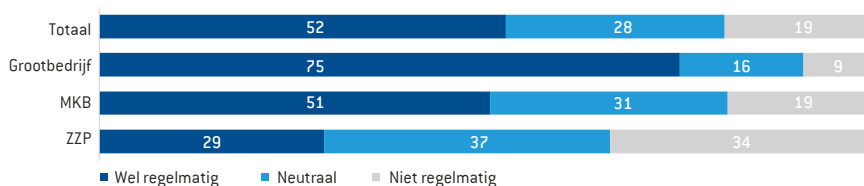
Figuur 2.73: geleden schade door een cyberincident

Goede voorbereiding en passende verzekering helpen cyberschade te mitigeren

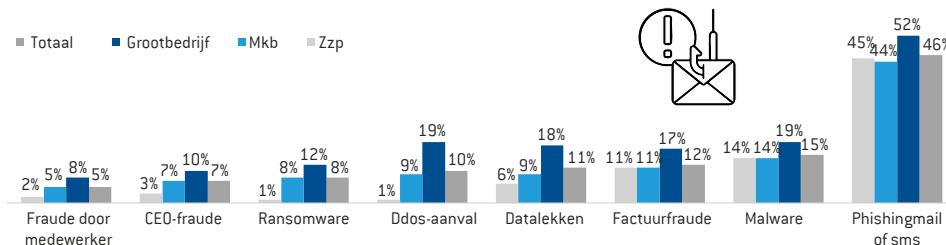
Goede voorbereiding en een passende verzekering mitigeert de kansen op schade na een aanval en verhoogt de weerbaarheid in geval van een cyberincident. Phishing-aanvallen zijn het meest voorkomend, gevolgd door malware en factuurfraude.

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

Figuur 2.74: de mate waarin organisaties afspraken maken met ketenpartners over cyberveiligheid en maatregelen



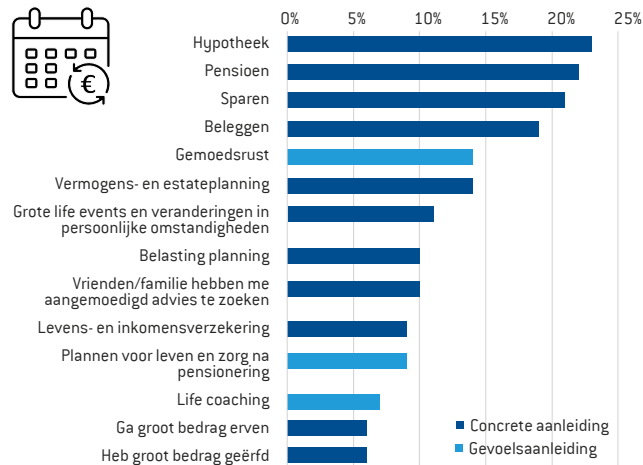
Figuur 2.75: soorten cyberaanvallen bij organisaties afgelopen 12 maanden



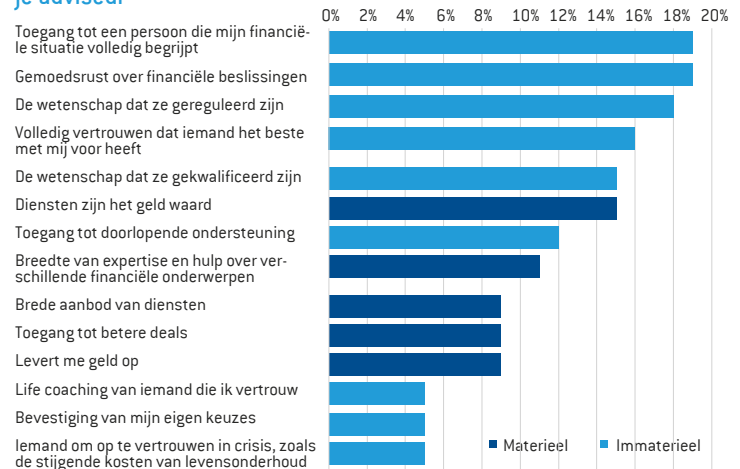
Vertrouwen is belangrijkste dienst van adviseurs

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

Figuur 2.76: waarom advies over je financiële planning gezocht



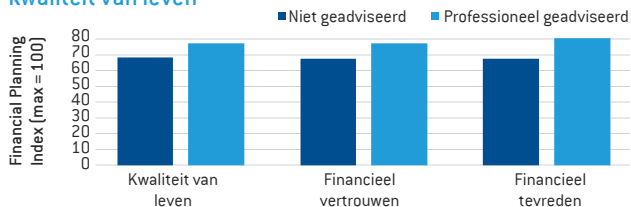
Figuur 2.77: welke zaken waardeer je vooral (top 3) in je relatie met je adviseur



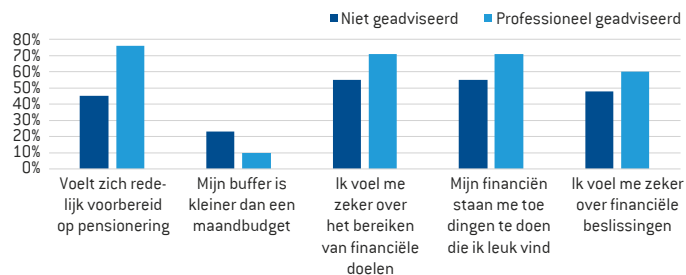
De immateriële waarde van advies raakt hele leven

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

Figuur 2.78: professioneel advies verbetert vertrouwen en kwaliteit van leven

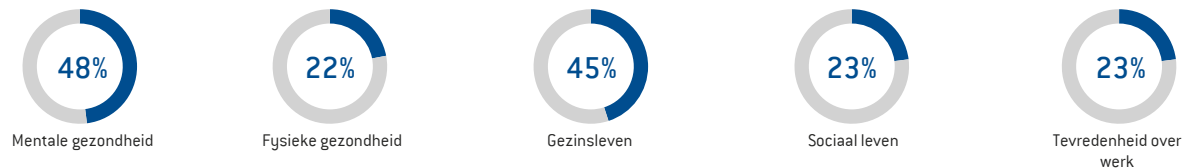


Figuur 2.80: advies brengt mogelijkheden en rust



Figuur 2.79: positieve invloed van advies op andere aspecten van het leven

Welke aspecten hebben baat gehad bij het ontvangen van financieel advies



Financieel adviseurs spelen een
belangrijk rol in het leven van mensen bij
het maken van financiële keuzes.

– Eveline Ruinaard, voorzitter Geschillencommissie en directeur van Kifid, Adfiz, augustus 2025

ADVIES IN CIJFERS

Toegang tot advies

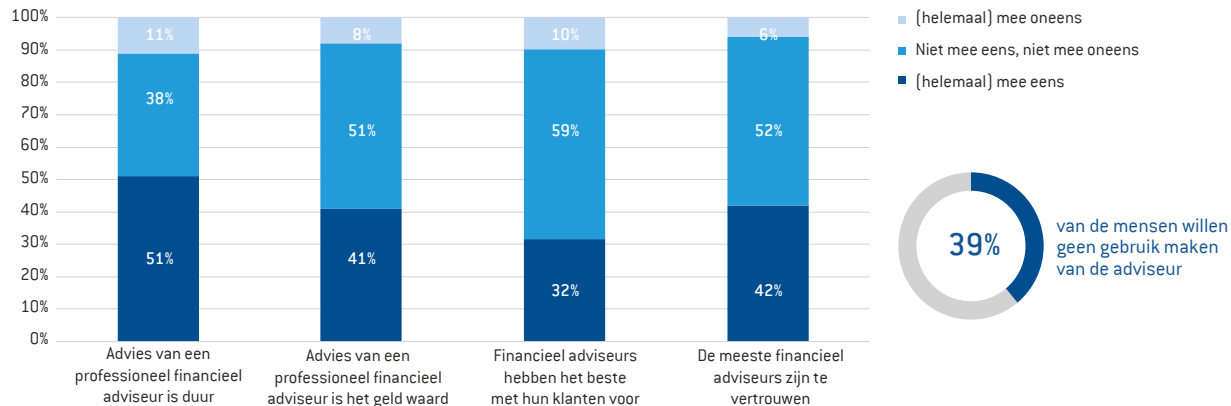
Mensen die advies het hardst nodig hebben zoeken het vaakst geen advies. De waargenomen kosten spelen een rol, maar het effect van waargenomen waarde is veel groter. Mensen die pessimistisch zijn over hun financiële toekomst, financiën niet leuk vinden, onzeker of risicomijdend zijn leunen sneller op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

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



Meeste mensen vinden financieel adviseur het geld waard

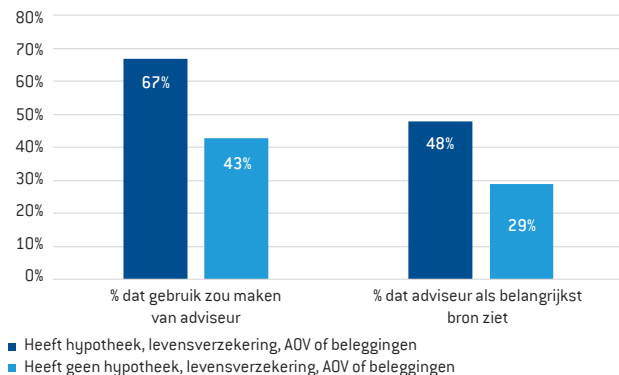
Veel mensen maken gebruik van een professioneel adviseur bij belangrijke financiële beslissingen. Toch blijkt 39% om uiteenlopende redenen geen gebruik te willen maken van de adviseur. Het ministerie van Financiën heeft in navolging van de FCA (zie Advies in Cijfers 2023 – 2024) onderzocht waarom Nederlanders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



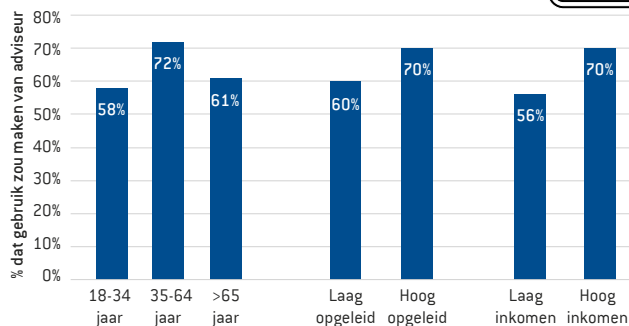
Figuur 3.1: percepties t.a.v. financieel advies en financieel adviseurs

Ervaring met financiële complexiteit heeft positief effect op inzet adviseur

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



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



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

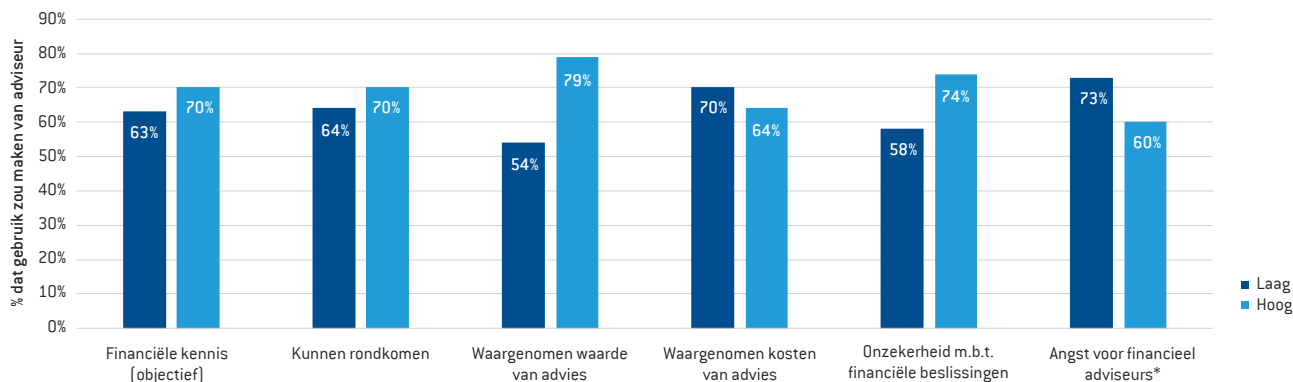
De toegevoegde waarde van een adviseur is onverminderd groot. Niet alleen omdat u producten kunt uitleggen en afsluiten, maar juist ook voor de menselijke en emotionele ondersteuning die u als vertrouwde partij biedt bij grote en impactvolle beslissingen.

– Jan Berndsen, hoofd verzekeren en pensioenen AFM, VVP, juli 2024

Waargenomen waarde van advies belangrijkste factor bij keuze voor adviseur

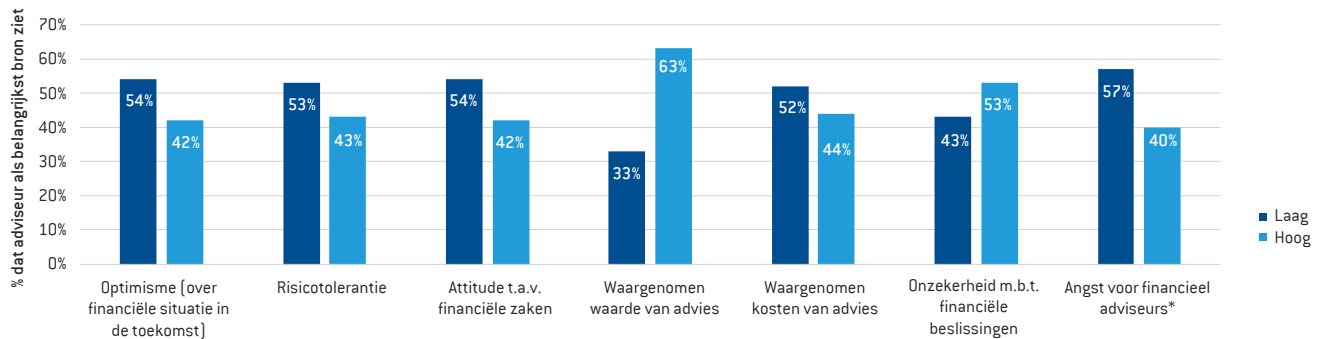
Onderzoek toont aan dat verschillende kenmerken voorspellen of mensen een professioneel adviseur raadplegen of als belangrijkste bron zien. Kosten spelen wel een rol, maar het effect van de waargenomen waarde van advies is veel groter.

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

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



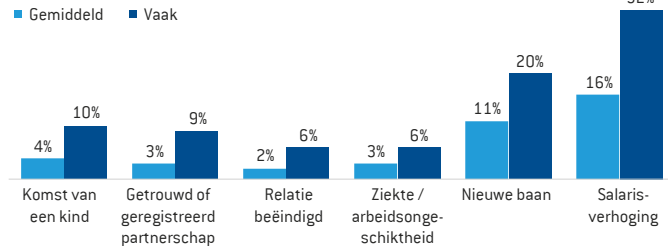
Figuur 3.5: voorspellers van de kans dat men professioneel financieel advies als belangrijkste bron ziet

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

Openheid over geld maakt verschil, vrouwen voeren vaker het gesprek

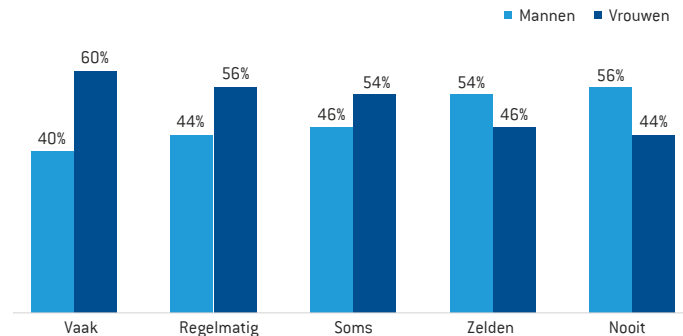
Van oudsher is praten over geld of over financiële problemen in Nederland een taboe. Onderzoek laat zien dat mensen die vaak over geld praten, vaker financieel gezond zijn. Mensen die hun financiële situatie bespreken doen dat vaak op momenten van grote veranderingen in het inkomen. Daartegenover laat 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 3.6: percentage mensen dat gemiddeld en vaak over hun financiën praat per impactvolle levensgebeurtenis



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%).

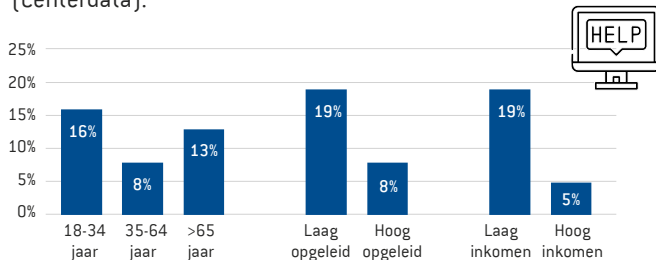
Figuur 3.7: percentage mannen en vrouwen naar de mate waarin ze over hun financiën praten



Schaamte een 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 3.8: % mensen die angst ervaren

Angst om informatie te delen (disclosure anxiety)

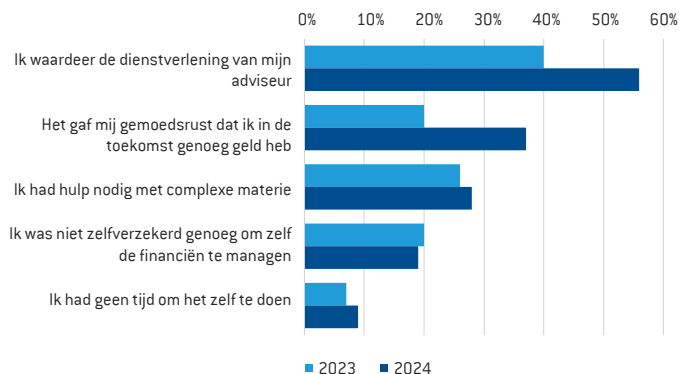
- Ik heb moeite met het delen van mijn persoonlijke financiële gegevens met een financieel adviseur
- Ik vind het vervelend om over persoonlijke financiële zaken te praten met anderen

Angst om negatieve indruk te maken (evaluation anxiety)

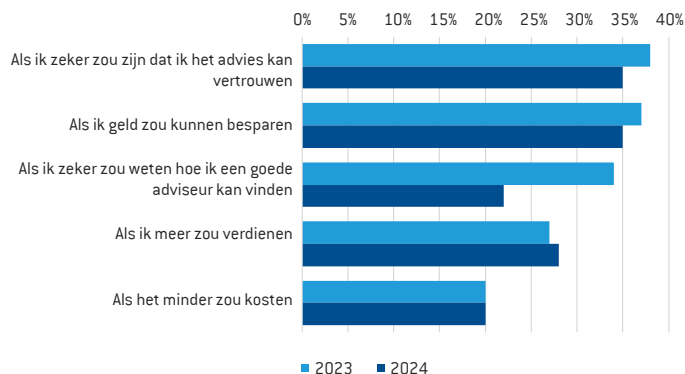
- Ik zou het moeilijk vinden om een professioneel financieel adviseur te vragen iets opnieuw uit te leggen als ik het niet begrijp
- Ik ben bang dat een professioneel financieel adviseur me dom vindt als ik een simpele financiële vraag stel
- Ik zou me ongemakkelijk voelen als een financieel adviseur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

Bekendheid met waarde financieel advies vergroot betalingsbereidheid

Waardering van de dienstverlening en eerdere ervaring met de adviseur is de belangrijkste reden waarom consumenten bereid zijn voor advies te betalen. Dit wordt gevolgd door de gemoedsrust die advies biedt dat consumenten in de toekomst voldoende geld hebben. Erkenning van complexiteit, beperkt financieel zelfvertrouwen en beperkte tijd, zijn andere motivaties om te willen betalen voor advies (The Lang Cat).



Figuur 3.9: redenen waarom men voor advies heeft betaald



Figuur 3.10: situaties waarin men voor advies zou betalen

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

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

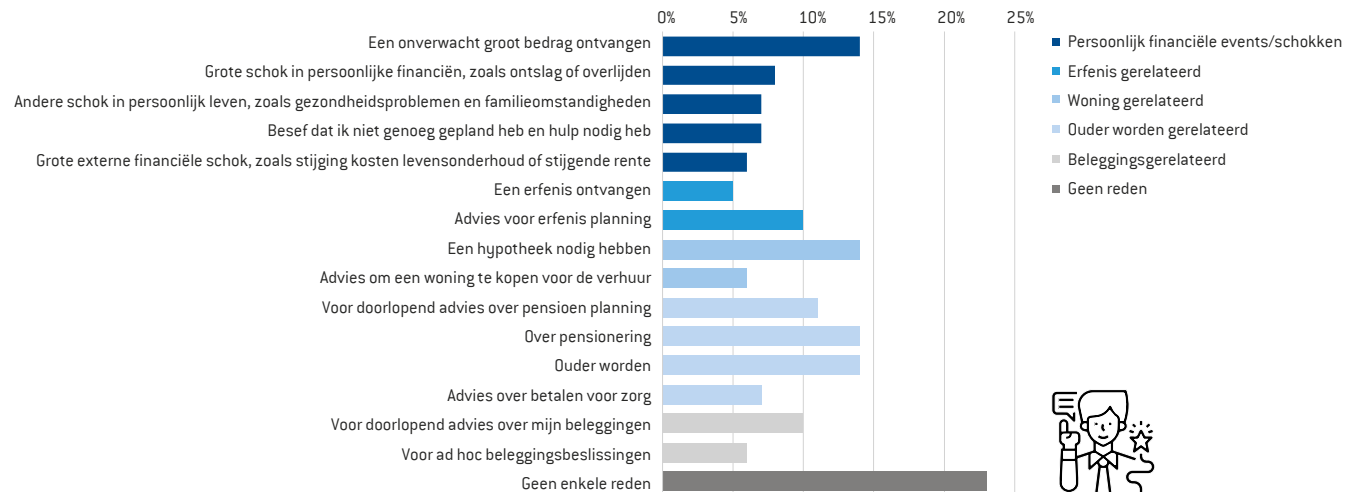


Figuur 3.11: top 3 redenen om afgelopen vijf jaar geen adviseur te raadplegen

Ouder worden en veranderende omstandigheden brengen adviseur in beeld

Consumenten die al langer dan vijf jaar geen financieel advies hebben ingewonnen, geven aan dat (grote) veranderingen in hun persoonlijke leven of omstandigheden voor hen toch een reden kunnen zijn om opnieuw advies te zoeken. Niet alleen plotselinge gebeurtenissen, maar ook de geleidelijke verandering van ouder worden wordt vaak genoemd als aanleiding om een adviseur te raadplegen.

Figuur 3.12: redenen waarom je toch advies zou zoeken



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

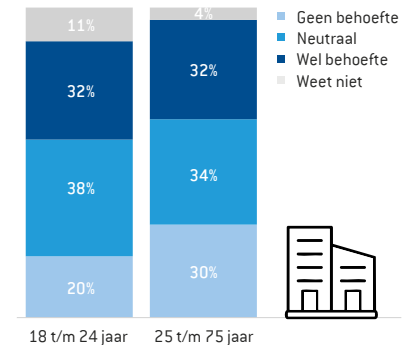
Ruim 60% van de jongeren tussen 18 en 24 jaar staat open voor financieel advies. Bijna de helft van de jongeren is ontevreden over hun financiële situatie en ervaart financiële stress. Jongeren zoeken informatie bij vrienden, social media of internet. De drempels voor een adviesgesprek zijn hoog: jongeren 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 3.13: bereidheid van jongeren om advies te vragen aan financieel expert



Figuur 3.14: drempels voor financieel advies bij jongeren (18 - 24 jaar)

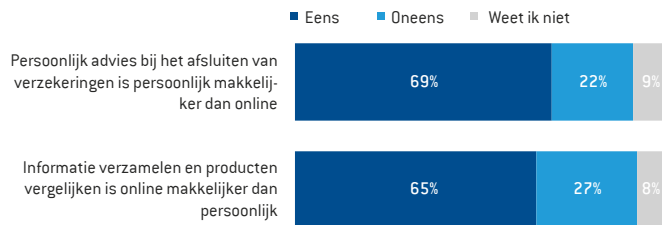


Figuur 3.15: behoefte aan een fysiek kantoor waar je naartoe kunt gaan

Ook met 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.



Figuur 3.16: voorkeur online versus persoonlijk

Trends en zorgen in digitalisering (AFM):

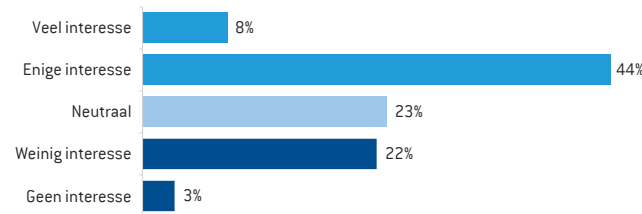
- Digitalisering zet gestaag door en verandert bedrijfsprocessen en verdienmodellen.
- Inzet nieuwe technologieën zorgt voor afhankelijkheden en maakt sector kwetsbaar voor concentratierisico's.
- Toenemend risico op cybercriminaliteit.

Digitalisering kan advieskloof dichten, mits goed toegepast

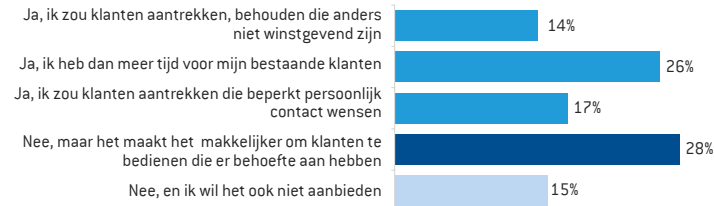
Onderzoek in het Verenigd Koninkrijk toont dat technologie de advieskloof kan verkleinen, zolang het zowel de klantbeleving verbetert als het werk van de adviseur vergemakkelijkt. Veel consumenten, met name 55-plussers, blijven echter een sterke voorkeur houden voor persoonlijk contact. Die voorkeur 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



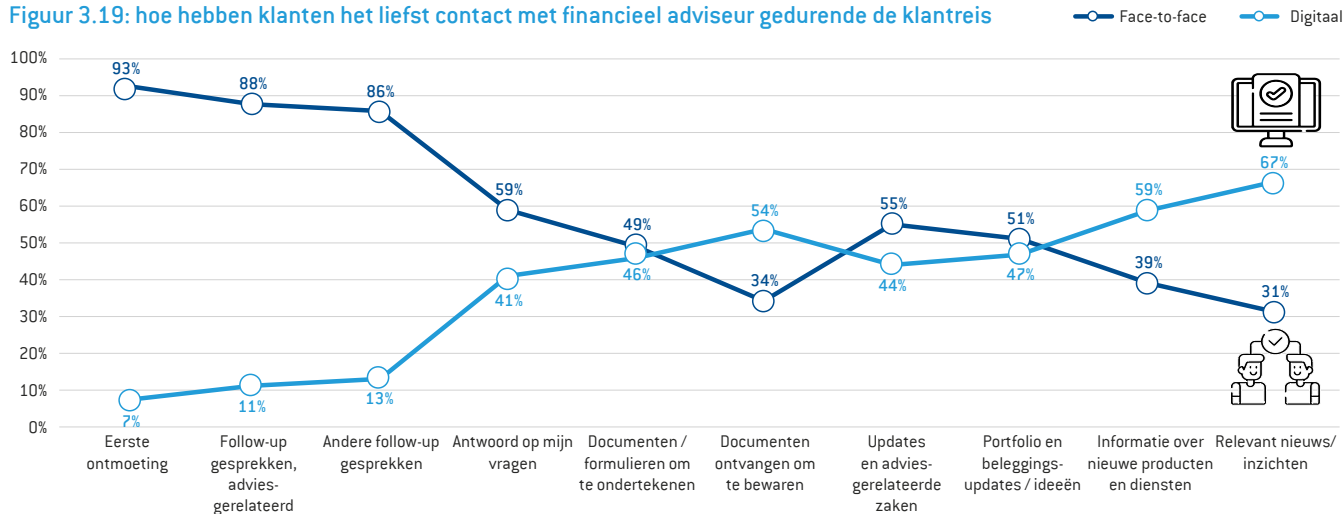
Figuur 3.18: zou het aanbieden van adviesdiensten via digitale kanalen het klantenbestand veranderen?



Balans tussen face-to-face en digitale klantbenadering verschuift tijdens de klantreis.

Gedurende de klantreis verschuift de voorkeur tussen face-to-face contact (zoals fysieke gesprekken, en naarmate de relatie groeit ook telefonisch of via online meetings) en digitale communicatie (met name e-mail).

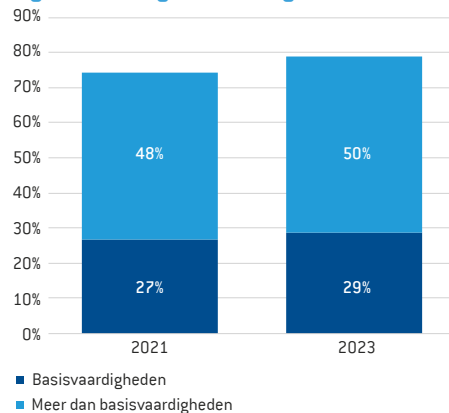
Figuur 3.19: hoe hebben klanten het liefst contact met financieel adviseur gedurende de klantreis



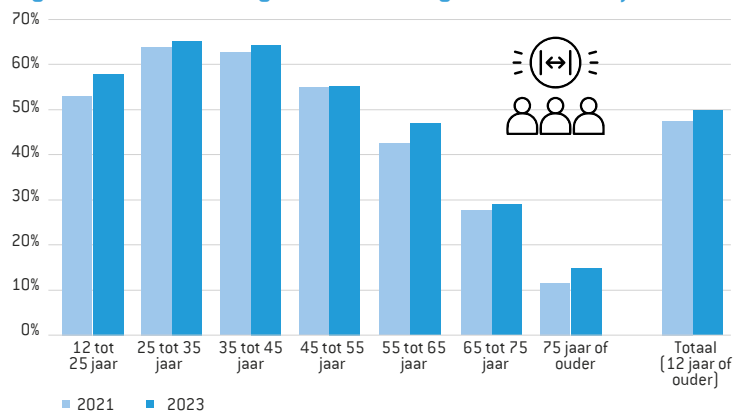
Digitalisering kan advieskloof ook vergroten

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

Figuur 3.20: digitale vaardigheden



Figuur 3.21: meer dan digitale basisvaardigheden naar leeftijd



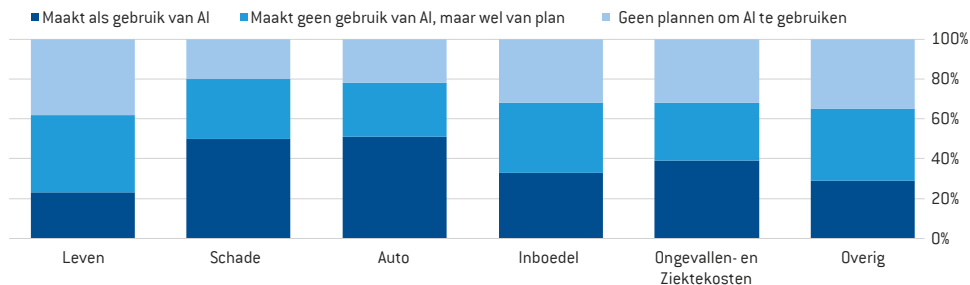
AI speelt een steeds grotere rol in financiële dienstverlening

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

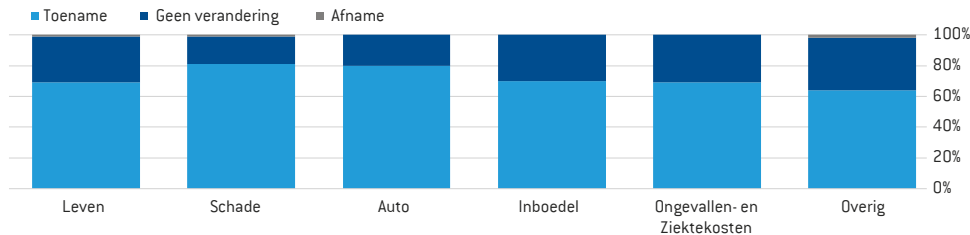


Tegelijkertijd brengt het gebruik van AI aanzienlijke risico's met zich mee. Fouten in algoritmes, gebrekkige datakwaliteit of ondoorzichtige beslisprocessen kunnen leiden tot klantuitsluiting, overkreditering of ongeschikte financiële producten.

Figuur 3.22: huidig AI-gebruik per verzekeringsproduct bij verzekeraars



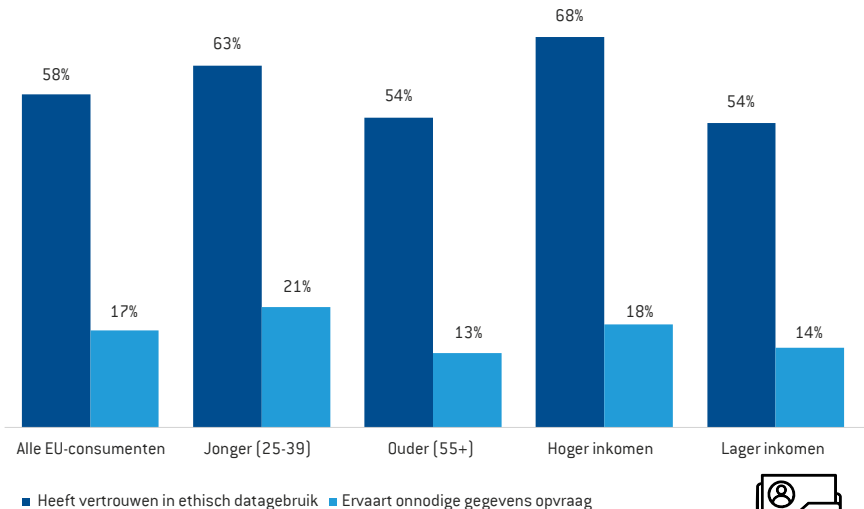
Figuur 3.23: verwacht AI-gebruik per verzekeringsproduct binnen 3 jaar bij verzekeraar



Vertrouwen in ethisch datagebruik is beperkt, vooral onder jongeren

Uit Europees onderzoek blijkt dat het vertrouwen van consumenten in het ethisch gebruik van hun persoonsgegevens door verzekeraars varieert. Slechts 58% van alle EU-consumenten vertrouwt erop dat hun data online correct wordt gebruikt. Jongere consumenten (25-39 jaar) zijn kritischer (63% vertrouwen, 21%ervaart dat onnodige gegevens worden gevraagd) dan oudere groepen. Ook inkomensverschillen spelen een rol: consumenten met een hoger inkomen hebben meer vertrouwen (68%) dan mensen met een lager inkomen (53%). Deze cijfers onderstrepen de noodzaak voor transparantie en zorgvuldigheid bij dataverwerking.

Figuur 3.24: consumentenvertrouwen in ethisch datagebruik door verzekeraars



Digitale en taalbarrières beperken ook toegang tot financieel advies

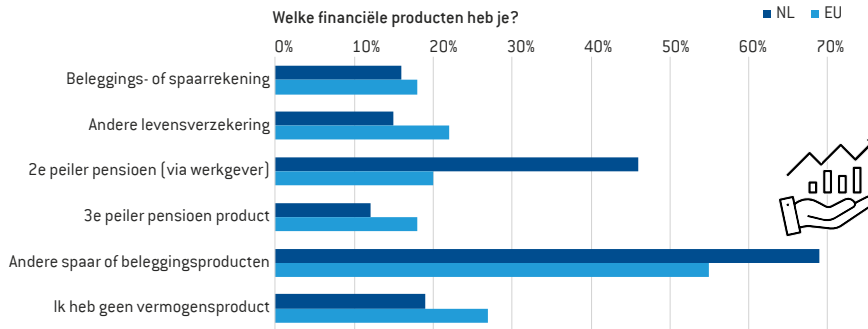
De cijfers uit het rapport "Wie bereikt de overheid niet?" laten duidelijk zien dat grote groepen mensen moeite hebben met het begrijpen, vinden en gebruiken van overheidsinformatie. Diezelfde belemmeringen zijn ook relevant voor de toegang tot financieel advies. Hieronder een vergelijking op hoofdlijnen:

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 overheids-websites	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

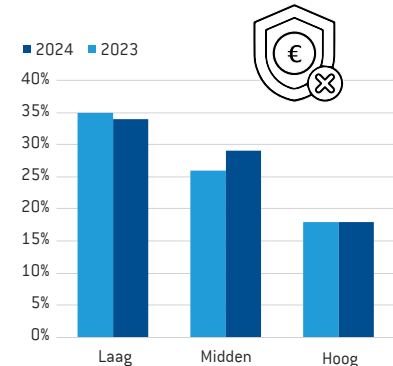
Dezelfde groepen die moeite hebben met overheidscommunicatie lopen ook een groot risico op uitsluiting van financieel advies. Dat komt door dezelfde drempels: ingewikkelde taal, digitale afhankelijkheid, onvoldoende persoonlijke ondersteuning en een gebrek aan vertrouwen.

Beperkte toegang tot advies vergroot financiële kwetsbaarheid

Niet iedereen weet de weg te vinden naar financieel advies of passende producten. Vooral mensen met een lager opleidingsniveau of zonder werk lopen daardoor vaker financiële risico's. Vermogensopbouwproducten zijn meer 'brenghproducten': men schaft ze vaak aan op advies van een adviseur. Toch geeft 19% van de Nederlanders aan geen enkel vermogensopbouwproduct te hebben, tegenover 27% gemiddeld in de EU. Wanneer advies moeilijk toegankelijk is, ontstaan juist bij dit soort producten hiaten in de financiële bescherming – zogenoemde 'insurance protection gaps' – bijvoorbeeld bij arbeidsongeschiktheid, overlijden of pensioen.

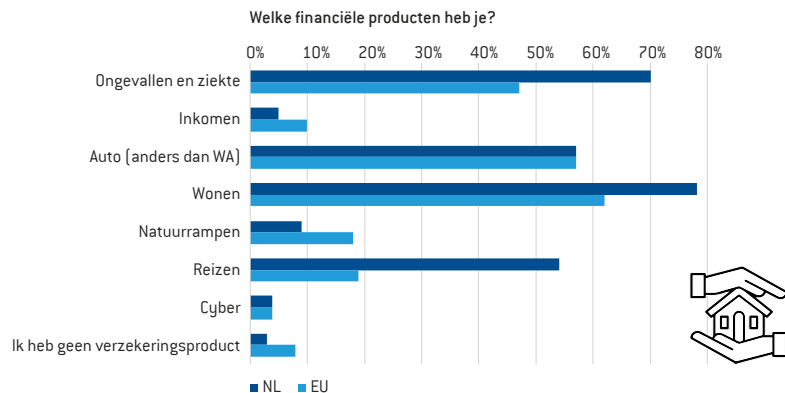


Figuur 3.25: bezit producten voor vermogensopbouw

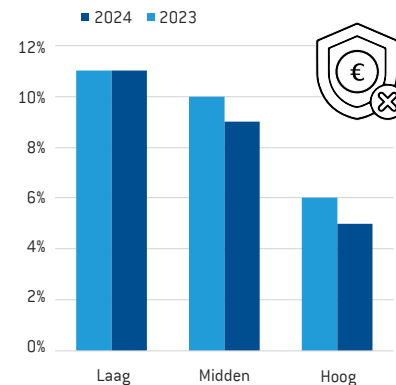


Figuur 3.26: 'geen vermogensproducten' naar opleidingsniveau (EU)

Nederland is goed verzekerd, zeker in Europees perspectief. Slechts 3% geeft aan geen enkele schadeverzekering te hebben (EU 8%). Aan nieuwe risico's als cyber denken consumenten nog nauwelijks. Voor geheel Europa valt op dat er groot verschil in productbezit is tussen verschillende opleidingsniveaus, waarbij laagopgeleiden bijna twee keer zo vaak aangeven geen financiële producten te bezitten dan hoogopgeleiden. Daarnaast is het productbezit onder mensen zonder werk (anders dan gepensioneerden) ook opvallend laag: 16% bezit geen enkele schadeverzekering (gemiddeld EU: 8%) en 45% geen vermogensopbouwproducten (gemiddeld EU: 18%).



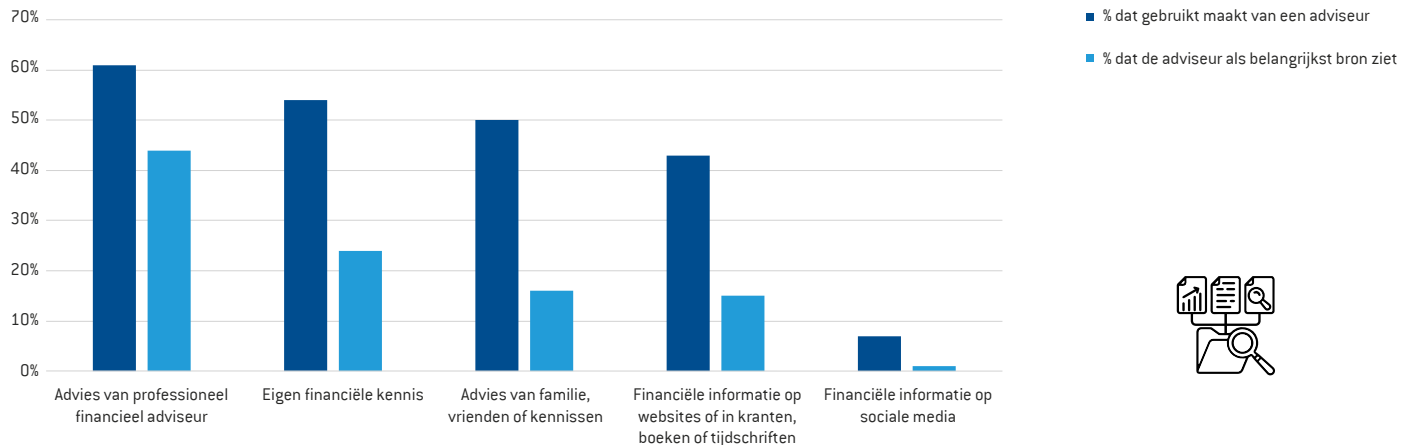
Figuur 3.27: bezit schadeverzekeringsproducten



Figuur 3.28: 'geen verzekeringsproducten' naar opleidingsniveau (EU)

Professioneel adviseur veruit belangrijkste hulpbron bij financiële beslissingen

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



Figuur 3.29: van welke bron(nen) maak je gebruik of zou je gebruik maken bij belangrijke financiële beslissingen?



ADVIES IN CIJFERS

Ruimte om te ondernemen

Duurzame ontwikkeling en digitalisering zijn belangrijke thema's voor de ontwikkeling van de adviessector. Regeldruk en een krappe arbeidsmarkt werken belemmerend. De snelle technologische innovatie kan helpen. De verwachtingen van AI zijn het grootst als het gaat om efficiency en het verbeteren van de klantenservice. Daarnaast blijven veel ondernemers bezig met de verdere ontwikkeling van actief klantbeheer en het verhogen van de efficiëntie van de werkprocessen.

Ook 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.

Complexiteit en stapeling van regelgeving maken ondernemen lastiger

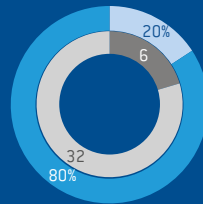
Bedrijven geven aan dat de complexiteit en stapeling van regelgeving het ondernemen in hoge mate bemoeilijken (ATR). Uit de Nationale Peiling Ondernemersklimaat 2025 blijkt dat de helft van de ondernemers in de financiële dienstverlening (48%) zich zorgen maakt over de regeldruk. In Nederland vinden 8 op de 10 ondernemers dat dit belangrijke thema is verslechterd.

Beeld 2024: kwaliteit wet- en regelgeving blijft aandachtspunt

Het Adviescollege Toetsing Regeldruk (ATR) signaleert in haar jaarverslagen een afnemende kwaliteit van regelgeving. Zij toetst regelgeving op:

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

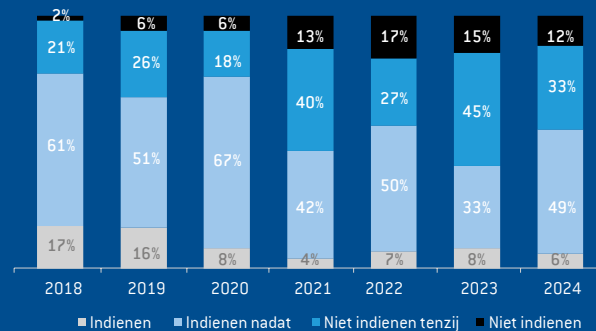
- Advies RvS: indienen
- Advies RvS: niet indienen
- Advies ATR: indienen
- Advies ATR: niet indienen



Figuur 4.1: adviezen aan Ministerie van Financiën in 2024

Bron: ATR, Raad van State, MKB Nederland

Figuur 4.2: helft adviezen ATR met negatief advies



Tekortkomingen op deze toetscriteria resulteren steeds vaker in een negatief advies. De adviezen van de Raad van State hadden in 2024 in 16% van de gevallen voor het ministerie van Financiën het dictum 'niet indienen, tenzij aangepast'.

Regeldruk financiële sector blijft toenemen

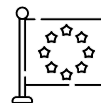
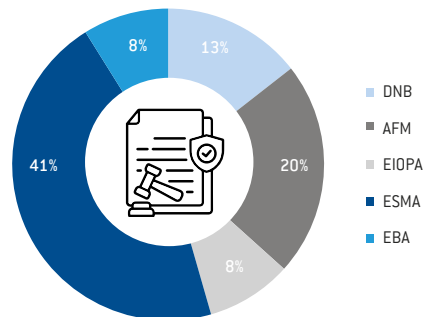
De regeldruk is groot in de financiële sector. Volgens ruwe schatting van VNO-NCW is meer dan 50% van de medewerkers in de sector bezig met het voldoen aan, verwerken van en rapporteren over regels.

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

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

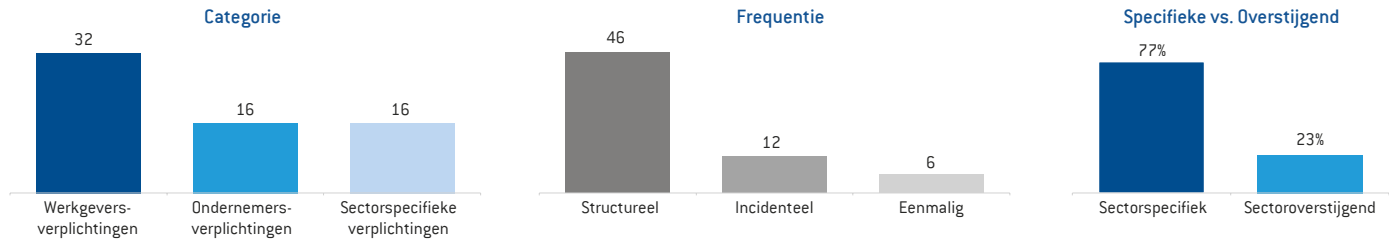
Financiële dienstverleners zijn bij uitstek mkb-ondernemers, maar krijgen na beleggingsondernemingen en -instellingen de meeste regels te verwerken (18%). Zoals verwacht neemt de aandacht voor duurzaamheid toe. Eén op de tien publicaties gaat intussen over ESG (Environmental, Social & Governance).

Figuur 4.3: afkomst publicaties over regelgeving



meeste regels
komen uit Europa
67%

Figuur 4.4: 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	2018	Herziene Leidraad Zorgvuldig adviseren over vermogensopbouw - financiële ondernemingen
2015	Uitbreiding beroepseed naar alle klantmedewerkers	2018	Handboek online dienstverlening
2016	Leidraad Wet verbeterde premieregeling	2019	Uitbreiding Nationaal Regimeregels
2016	Uitbreiding eisen hypotheekadvies (MCD)	2019	Principes voor informatiebeveiliging
2017	Leidraad berekening boeterente	2019	Datakwaliteit volmachtkanaal
2017	Start periodiek PE-examen	2019	Aanpak aflossingsvrije hypotheken
2018	Invoering AVG	2019	Herziene Leidraad Zorgvuldig adviseren over vermogensopbouw - financiële ondernemingen
2018	Herziene Leidraad tweede pijler pensioen	2020	Herziene Beleidsregel geschiktheid
2018	Herziene Beleidsregel informatieverstrekking	2020	Nadere regels Wwft/UBO
2018	Herziene Leidraad Wwft, Wwft BES Sanctiewet	2021	Aanbevelingen AFM verbeteren uitbesteding
2018	Herziene Leidraad Risicoprofielen	2021	Principes voor consumentengedraginzichten
2018	Leidraad Zorgvuldig adviseren over vermogensopbouw - financiële ondernemingen	2021	Sustainable Finance Disclosure Regulation (SFDR)
2018	Invoering IDD	2021	Principes voor de doorlopende ondersteuning van klanten
2018	Uitbreiding eisen voorkoming witwassen	2021	AFM interpretatie informeren en adviseren
2018	Herziene Leidraad Passende provisie financiële dienstverleners	2022	Aanpassing grondslag assurantiebelaasting bij directe beloning dienstverlening

Jaartal	Wettelijke maatregel / leidraad
---------	---------------------------------

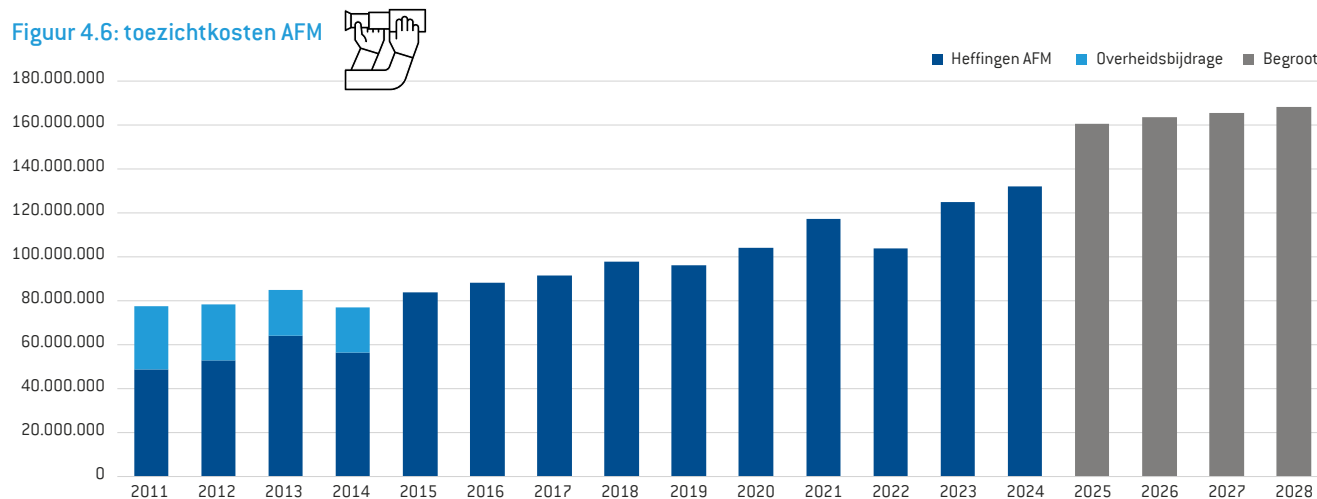
2022	Uitbreiding SFDR
2023	CSRD
2023	Wet toekomst pensioenen
2023	Digital Operations Resilience Act (DORA)
2023	Aanpassing beleidsregel geschiktheid
2023	Invoering Vergelijkingskaart
2023	Aanscherping Beheerst beloningsbeleid
2023	Leidraad tweedepijler pensioenadvisering
2023	Leidraad Duurzaamheidsclaims
2023	Wet bescherming klokkenluiders
2024	Transparantie dienstverlening en provisie
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	Fiscale verzamelwet
2026	Wet bedrag in eens
2026	Belastingplan
2026	Uitbestedingsregels Financiële dienstverleners
2026	Modelmatige waardebepaling bij hypotheke

Toezichtkosten blijven stijgen

De totale toezichtkosten die door de markt gedragen worden zijn sinds 2011 bijna verdrievoudigd. In 2015 is de jaarlijkse overheidsbijdrage van aanvankelijk bijna 30 miljoen geschrapt. Sindsdien zijn de verwachte heffingen gestegen, in totaal met bijna 58% (2024 t.o.v. 2015). De taakstelling om te besparen is gedaald van 2,1 mln. in 2021 naar een efficiencytaakstelling van 600.000 euro in 2025. In het begrotingskader 2025-2028 moet deze efficiencytaakstelling weer oplopen naar 2,8 mln. in 2028. Van de bijdrage voor het toezichtgebied Financiële Dienstverlening dragen adviseurs momenteel bijna 40 % van de kosten.

Figuur 4.6: toezichtkosten AFM



Steeds meer kantoren geven prioriteit aan actief klantbeheer en verhogen efficiëntie

Onderwerp	Positie 2024	Gem. prioriteit	% Hoogste prioriteit	% Top 5 prioriteit 2025	% Top 5 prioriteit 2023
1 Actief beheer portefeuille	1	2,3	24%	65%	69%
2 Groei in zakelijke markt	2	2,1	22%	51%	51%
3 Groei binnen bestaande klanten	4	2,9	14%	65%	53%
4 Verhogen efficiëntie werkprocessen	3	3,2	10%	66%	57%
5 Innoveren, digitaliseren, toepassen AI	6	3,3	5%	52%	37%
5 ↑ Transitie van administratief naar meer advies georiënteerd	10	3	4%	23%	17%
5 ↑ Groei in particuliere markt	8	2,8	4%	20%	26%
8 ↓ Groei met nieuwe klanten	5	3,4	8%	43%	38%

Figuur 4.7: prioriteiten in 2025

Bron: Adfiz

Actief klantbeheer blijft bovenaan het prioriteitenlijstje van veel kantoren staan. Bij ruim 7 op de 10 kantoren staat het in de top 5 strategische prioriteiten. Groei binnen bestaande klanten en het verhogen van de efficiëntie van de werkprocessen nemen aan belang toe en staan bij steeds meer kantoren in de top 5. Groei in de zakelijke markt blijft voor ruim de helft van de kantoren een top 5 prioriteit, deze positie is stabiel.

Onderwerp	Positie 2024	Gem. prioriteit	% Hoogste prioriteit	% Top 5 prioriteit 2025	% Top 5 prioriteit 2023
8 ↑ Verbetering beschikbare data van klanten	12	3,2	4%	24%	30%
10 Uitbreiden van adviesrol richting risicomanagement	11	3,1	1%	14%	23%
11 Betere communicatie waarde dienstverlening	9	3,4	1%	22%	28%
12 Meer specialiseren	12	3	0%	5%	5%
13 Uitbreiden van adviesrol richting financiële fitheid	n.v.t.	3,8	1%	15%	n.v.t.
13 ↓ Uitbreiden van adviesrol richting financiële planning	7	3,5	1%	8%	23%
15 Verduurzaming eigen kantoor	13	3,5	0	3%	16%

Groei met nieuwe klanten is na jaren in prioriteit gedaald. Daar staat een aantal nieuwe prioriteiten tegenover, waaronder de transitie van administratief naar meer advies georiënteerd werken (en het verbeteren van beschikbare data van klanten). Digitaliseren en de inzet van AI is relevanter ten opzichte van 2023.

Verschuiving prioriteiten kleinste en grotere kantoren soms tegengesteld

Actief klantenbeheer is bij zowel de kleine en grote kantoren even belangrijk. Maar de prioriteit bij kleinere en grotere kantoren lopen niet overal gelijk op en bewegen soms tegengesteld. Groei in de zakelijke markt en het verhogen van de efficiëntie van werkprocessen blijft bij grotere kantoren belangrijker. De groei bij bestaande klanten krijgt bij kleinere kantoren in verhouding minder aandacht ten opzichte van vorige periode, terwijl dit bij grotere kantoren (> 6fte) wel belangrijker is.

Onderwerp	% Top 5 prioriteit 2025 (2024) 1-5 fte	% Top 5 prioriteit 2025 (2024) >6 fte	Vershil klein – groot (2024)	Vershil klein – groot (2023)
1. Actief beheer portefeuille	66% (69%)	63% (78%)	-3%	-9%
2. Groei in zakelijke markt	41% (45%)	61% (63%)	-20%	-18%
3. Groei binnen bestaande klanten	59% (69%)	71% (81%)	-12%	13%
4. Verhogen efficiëntie werkprocessen	61% (63%)	71% (56%)	-10%	-18%
5. Innoveren, digitaliseren, toepassen AI	49% (33%)	55% (34%)	-6%	-11%
6. Transitie van administratief naar meer advies georiënteerd	27% (25%)	18% (44%)	9%	6%
7. Groei in particuliere markt	22% (25%)	18% (13%)	4%	0%



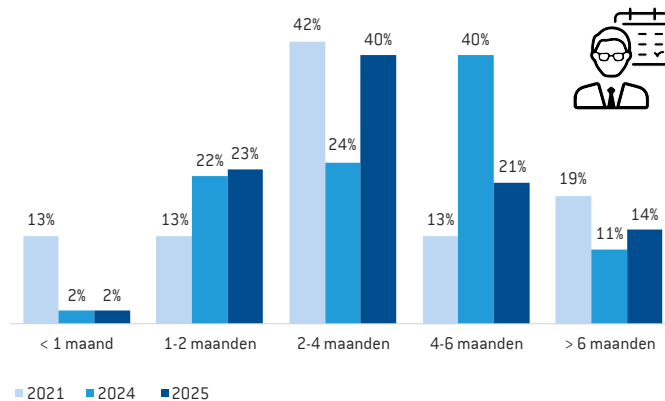
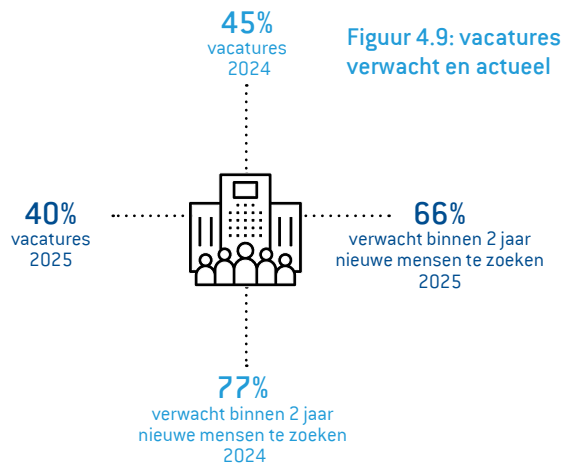
Figuur 4.8: verschil top 5 prioriteiten klein - groot

Onderwerp	% Top 5 prioriteit 2025 (2024) 1-5 fte	% Top 5 prioriteit 2025 (2024) >6 fte	Verschil klein – groot (2024)	Verschil klein – groot (2023)
8. Groei met nieuwe klanten	39% (41%)	47% (34%)	-8%	7%
8.. Verbetering beschikbare data van klanten	27% (41%)	21% (19%)	6%	22%
9. Uitbreiden van adviesrol richting risicomanagement	15% (10%)	13% (19%)	2%	-9%
10. Betere communicatie waarde dienstverlening	29% (33%)	13% (31%)	16%	2%
11. Meer specialiseren	5% (24%)	5% (0%)	0%	6%
12. Uitbreiden van adviesrol richting financiële fitheid	20% (n.v.t.)	11% (n.v.t.)	9%	n.v.t.
13. Uitbreiden van adviesrol richting financiële planning	12% (14%)	3% (13%)	9%	1%
14. Verduurzaming eigen kantoor	10% (14%)	0% (3%)	10%	11%

Digitaliseren en het toepassen van AI is zowel voor kleine als grote kantoren steeds belangrijker geworden. Evenals het belang van het verbeteren van de beschikbare data van klanten. Een opvallend verschil zit in het belang om de waarde van dienstverlening beter te communiceren; kleinere kantoren (1 – 5 fte) geven dit nog steeds meer prioriteit dan grotere kantoren (> 6 fte).

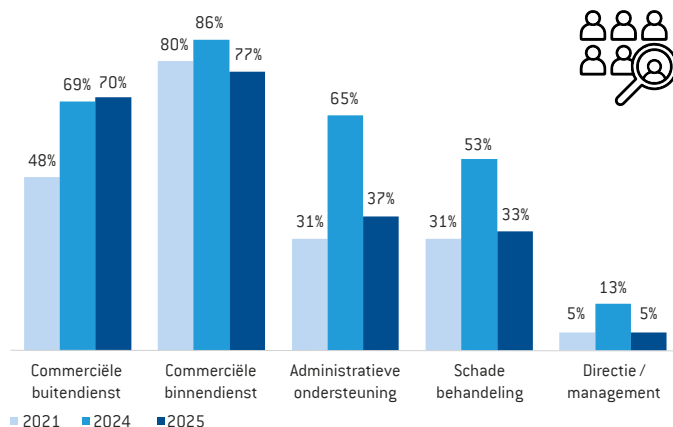
Aantal vacatures is terug op niveau 2021, maar worden langzamer ingevuld

Het aantal advieskantoren met vacatures is weer terug op het niveau van 2021. 40% geeft aan op dit moment één of meer vacatures open te hebben staan en 66% verwacht binnen 2 jaar nieuwe mensen te zoeken. Het verschil met 2021 is dat het duurt langer om de vacatures te vullen. Het merendeel van de vacatures wordt binnen 2 tot 4 maanden ingevuld. De krapte op de arbeidsmarkt maakt het lastig voor werkgevers.

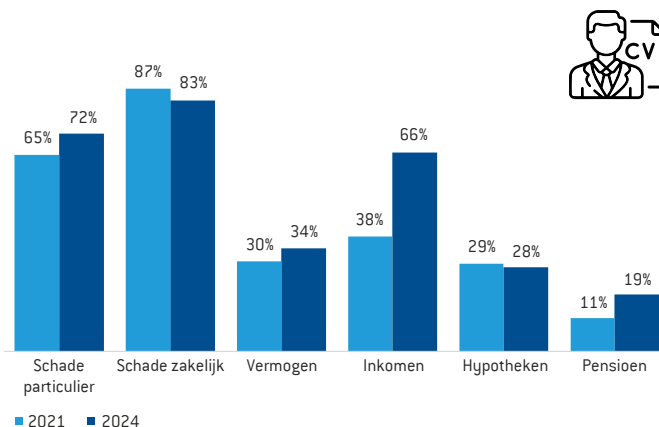


Grote vraag naar commerciële krachten, minder naar administratief

Voor alle soorten functies nemen de vacatures toe ten opzichte van 2021. Net zoals van vorig jaar blijft de druk op de commerciële functies onverminderd hoog. Administratieve functies zijn ten opzichte van vorig jaar afgenomen. Kijkend naar de vakgebieden waar de meeste vacatures zijn valt ten opzichte van 2021 de toename bij inkomen en pensioen op.



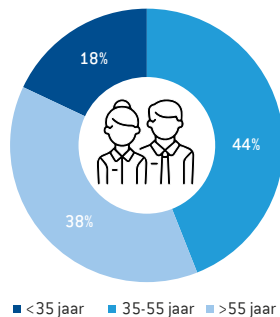
Figuur 4.11: vacatures naar soort functie



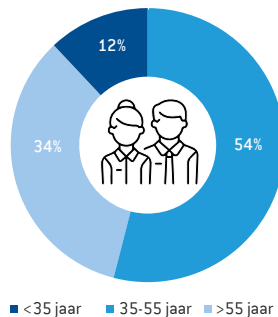
Figuur 4.12: vacatures naar beroepskwalificatie

Te weinig jonge instroom: financieel advies onder druk

Nederland kampt met een groeiend tekort aan financieel adviseurs, vooral door vergrijzing en een gebrek aan gespecialiseerde opleidingen. Uit data van Lindenhaeghe blijkt dat meer dan de helft van de adviseurs en medewerkers die hun driejaarlijkse PE-certificaat behalen ouder is dan 50 jaar. 34% is zelfs ouder dan 55 jaar en zal de komende jaren de sector verlaten. Daarentegen is slechts 12% jonger dan 35 jaar. Dit tekort bedreigt de toegankelijkheid van onafhankelijk financieel advies, wat risico's oplevert voor consumenten.



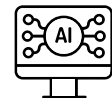
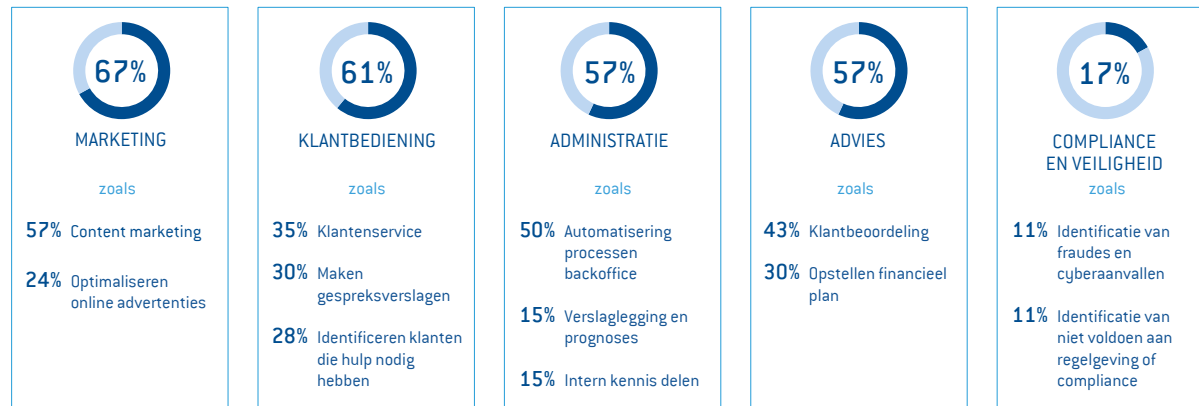
Figuur 4.13: leeftijdsverdeling van open vacatures



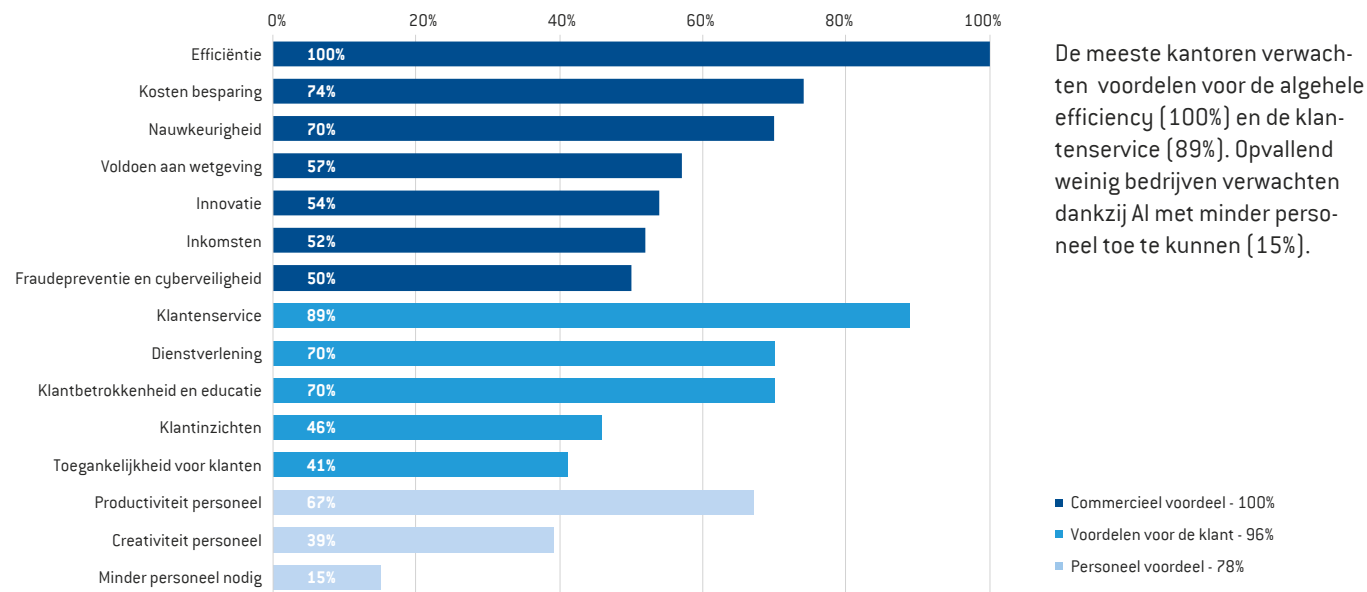
Figuur 4.14: leeftijdsverdeling PE examens Lindenhaeghe

AI mogelijkheden worden in de breedte verkend

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



Figuur 4.15: waar worden mogelijkheden AI gebruikt of verkend?

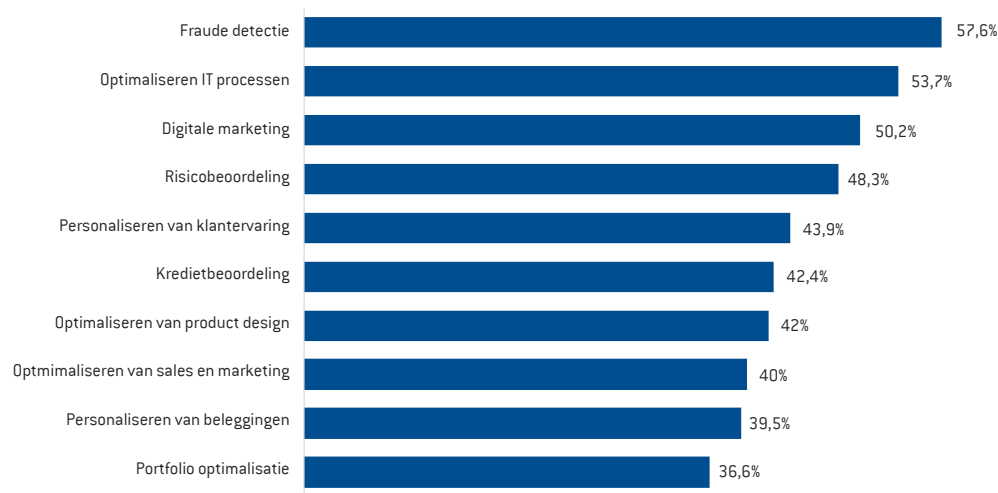


Figuur 4.16: waar hopen adviesbedrijven voordelen van AI te zien over 2 tot 5 jaar

AI wordt wereldwijd steeds vaker ingezet in de financiële sector

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. Vooral nog gaat het vooral om eenvoudige modellen, maar complexere AI-toepassingen worden verwacht.

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



Figuur 4.17: gebieden waar AI wordt ingezet door banken wereldwijd



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 blijft nodig

Verzekeraar	Jaar SWO	Groene lichten	Oranje lichten	Rode lichten
AgriVer	2022	27	0	0
ARAG	2025	27	0	0
AXA Art	2018	27	0	0
DAS	2022	26	0	0
Hienfeld	2019	29	0	0
Midglas glasverzekeraar	2019	29	0	0
Noorderlinge	2020	28	0	0
Onderlinge 's-Gravenhage	2023	26	0	0
Samenwerking Glasverzekering	2020	28	0	0
Victor Insurance	2021	26	0	0
OOM Verzekeringen	2020	27	1	0
Unigarant	2021	26	0	1
Felisson	2022	24	3	0
Ansvaridéa	2019	24	5	0
HDI	2017	24	5	0
Turien&CO	2024	24	5	0
De Goudse	2019	24	6	0
Monuta	2021	21	3	1

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
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
ONVZ	2025	21	2	1
Monuta	2021	21	3	1
De Vereende	2017	20	2	0
TAF	2025	20	8	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 stoplichtoverzicht resulteren de laatste jaren in betere afspraken, waardoor klanten beter bediend kunnen worden.

Intussen zijn 10 samenwerkingsovereenkomsten volledig groen.

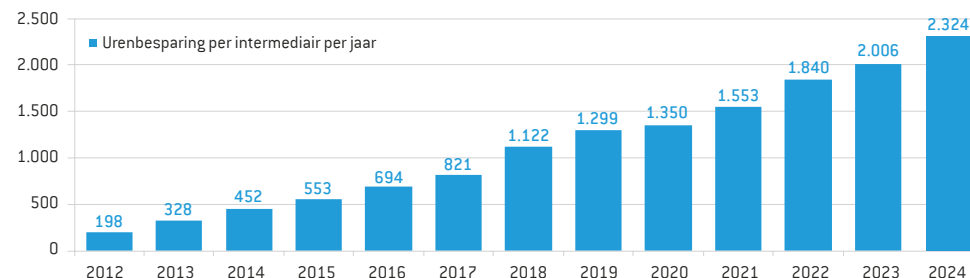
Aplaza koppelingen besparen jaarlijks 4,0 miljoen arbeidsuren

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

Ontwikkeling	2023	2024	Jaarlijkse groei
Jaarlijkse totale besparing	3.100.000 uur	4.004.496 uur	29%
Jaarlijkse totale besparing per advieskantoor	2.006 uur	2.324 uur	16%
Aantal deelnemende adviseurs	1.545	1.723	
Aantal deelnemende aanbieders en serviceproviders	65	79	
Aantal deelnemende softwareleveranciers	16	17	

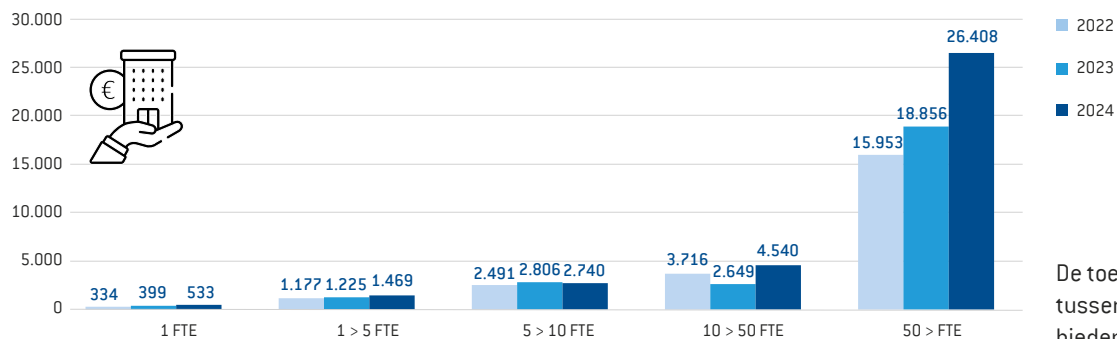


Figuur 5.2: grote besparing door koppeling Aplaza

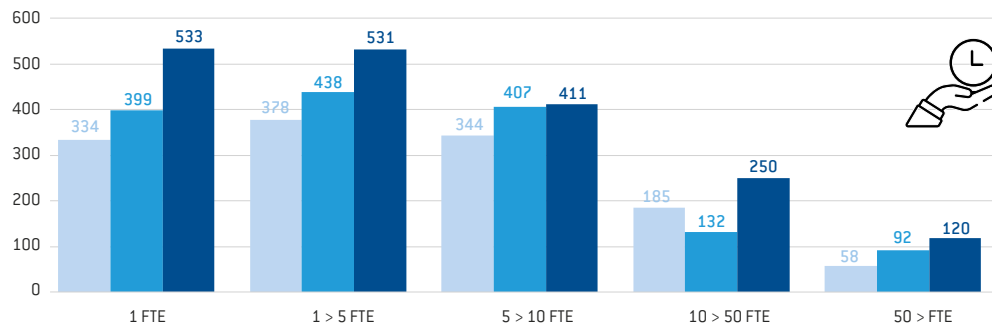


Figuur 5.3: urenbesparing per intermediair per jaar

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 en per fte. Het aantal deelnemende advieskantoren blijft hierdoor groeien, ook in een consoliderende markt. Medio juni 2025 werken 1.722 actieve intermediairs samen met 16 softwareleveranciers en 85 verzekeraars / serviceproviders door middel van de automatische gegevensuitwisseling van Aplaza.

Vermindering van regeldruk in financiële adviessector is mogelijk door betere samenwerking binnen de keten en meer ruimte voor de professional

– Deelrapport onderzoek regeldruk mkb, KPMG in opdracht van ministerie van Economische Zaken, 2025

Bron

ABN Amro, Cybertrends-rapport 2025, Cyberweerbaarheid Nederland blijft achter bij geopolitieke realiteit

<https://www.abnamro.nl/nl/zakelijk/insights/sectoren-en-trends/alle-sectoren/cyberweerbaarheid-ondernemers-blijft-achter-bij-realiteit.html>

Adfiz, Nieuwjaarspeiling, 2025

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

Adfiz, SWO Stoplichtoverzicht, 2025

<https://www.adfiz.nl/extranet/swo-stoplichtoverzicht-juni-2025/>

AFM, Consumentenmonitor Hypotheekbezitters, 2024

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

AFM, Consumentenmonitor Pensioenen, 2024

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

AFM, Sectorbeeld Pensioenen, 2024

<https://www.afm.nl/nl-nl/sector/actueel/publicaties>

AFM, Jaarverslag 2024

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

AFM, Trendzicht 2025, 2024

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

AKG, Research Paper: Future of Advice, 2023

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

AM, Top 100 grootste intermediairbedrijven, 2024

<https://www.amweb.nl/150213/buitenlandse-invloed-groeit-in-top-100-intermediair>

Aplaza, jaaroverzicht 2024

<https://aplaza.nl/>

Bron

ATR (Adviescollege Toetsing Regeldruk), Jaarverslag 2023

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

a.s.r. Trendonderzoek klimaatbestendig wonen, 2024

<https://www.asr.nl/verzekeringen/woonhuisverzekering/trendonderzoek-klimaatbestendig-wonen>

BHB Dullemond, De Overnamemonitor Verzekeringsmarkt 2025

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

Bipar, Figures on insurance intermediaries in Europe, 2025, 2024

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

BLG Wonen (ism ASN Bank), Funderingsproblematiek 2024

<https://www.blgwonen.nl/over-ons/nieuws/vier-op-de-vijf-tast-tijdens-huizenjacht-in-het-duister-over-funderingsproblematiek.html>

Capgemini TechnoVision 2025 Financial Services

<https://www.capgemini.com/insights/research-library/technovision-2025-financial-services/>

CBS, Vacaturegraad naar bedrijfstak, 2025

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

CBS, Zelfstandigen Enquête Arbeid, 2025

<https://www.cbs.nl/nl-nl/achtergrond/2025/27/zea-2025-resultaten-in-vogelvlucht>

Centerdata, De vraag naar financieel advies, 2023

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

Bron

Deloitte, Financiële gezondheid Nederlandse huishoudens, 2025

https://www.deloitte.com/nl/nl/Industries/financial-services/research/financiele-gezondheid-van-nederlandse-huishoudens.html?icid=top_financiele-gezondheid-van-nederlandse-huishoudens

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>

EIOPA, Consumer Trends Report 2024

https://www.eiopa.europa.eu/publications/consumer-trends-report-2024_en

EIOPA, Eurobarometer, Consumer trends in insurance and pension services, 2024

https://www.eiopa.europa.eu/tools-and-data/eurobarometer-2024-consumer-trends-insurance-and-pension-services_en

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

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

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

IG&H, Distributiemonitor, 2024

<https://www.igh.com/market-intelligence>

ING, Onderzoek Verduurzaming Bedrijven in Nederland, 2025

<https://nieuws.ing.nl/nl-NL/249700-ing-tweederde-bedrijven-verwacht-de-verduurzamingsinspanningen-in-2025-te-versnellen/>

Knab, Onderzoek: ZZP'er met laag inkomen regelt amper iets voor pensioen, 2024

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

Bron

Knab, Onderzoek: Steeds minder zzp'er voorstander van verplichte AOV, 2024

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

KPMG, Consolidatie in de Nederlandse intermediaire markt, 2024

<https://kpmg.com/nl/nl/home/insights/2024/11/consolidatie-in-de-nederlandse-intermediaire-markt.html>

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

MKB-indicatorbedrijf financiële adviessector: Deelrapport onderzoek regeldruk mkb ffl Rapport ffl Rijksoverheid.nl

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>

Marshberry, Verzekeringsdistributie in Europa, Market Report, 2025

<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 behoefte van jongeren ten aanzien van toegankelijke en menselijke dienstverlening, 2024

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

MKB Nederland, VNO NCW, Nationale Peiling Ondernemingsklimaat, 2025

<https://www.mkb.nl/documenten/nationale-peiling-ondernemingsklimaat-2025>

Bron

MKB-Nederland, Beter Geregeld, 2024

https://www.mkb.nl/sites/default/files/2400036_beter-geregeld-regeldruk_a4_web_enkel.pdf

Netspar, Wie vermijdt pensioeninformatie?, Design Paper 252, 2024

<https://www.netspar.nl/wp-content/uploads/NetsparDesign-Paper-252-WEB.pdf>

Netspar, Vertrouwen in (pensioen)institutes bij verschillende sociaaleconomische groepen, Design Paper 240, 2024

<https://www.netspar.nl/kennisplein/vertrouwen-in-pensioeninstitutes-bij-verschillende-sociaaleconomische-groepen/>

Netwealth, Understanding Australian advice clients better, 2024

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

NHG, Woonlastenmonitor, 2025

<https://www.nhg.nl/woonlastenmonitor/>

NIBUD, Pensioenpeiling

<https://www.nibud.nl/onderzoeksrapporten/>

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

https://www.oecd.org/en/publications/pisa-2022-results-volume-iv_5a849c2a-en.html

OECD, Global Insurance Market Trends, 2024

https://www.oecd.org/en/publications/global-insurance-market-trends-2024_5b740371-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-D0I.pdf>

Bron

PISA-2022 De verdieping: De financiële geletterdheid van 15-jarigen, 2024

<https://www.pisa-nederland.nl/wp-content/uploads/2024/06/PISA-2022-De-Verdieping-De-financiele-geletterdheid-van-15-jarigen.pdf>

Projective Group, Regeldruk financiële sector blijft toenemen, 2023

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

Raad van State, Jaarverslag, 2024

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

RiFD, Marktflietsen Intermediaire Adviesmarkt 2025 (en voorgaande edities)

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

RiFD, Infas Informatiesysteem Financieel Adviseurs, 2025

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

Sociale Zaken en Werkgelegenheid, Vertrouwen in pensioen, 2025

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

The Lang Cat, The Advice Gap, Report 2025 en 2024

<https://thelangcat.co.uk/report/the-advice-gap-2025/>

Vereniging Eigen Huis (VEH) en Marlyse, Energieadvies bij aankoop woning, 2024

<https://www.marlyse-research.nl/post/huizenkopers-kiezen-voor-verduurzaming>

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

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

World Economic Forum, The Global Risks Report, 2025

<https://www.weforum.org/publications/global-risks-report-2025/>

Bron

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, Pensioenmonitor meting, 2024

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

Wijzer in geldzaken, Nationale Monitor Geldzorgen, 2025

<https://www.wijzeringeldzaken.nl/Nationale-Monitor-Geldzorgen/>

ZZP Nederland, Meeste zelfstandig ondernemers tegen verplicht pensioen, 2025

<https://www.zzp-nederland.nl/nieuws/7-op-de-10-zelfstandig-ondernemers-tegen-verplicht-pensioen>

Index

Advieskloof – 72, 73, 74, 75, 76, 77, 81, 83, 86, 87, 88

AI – 84, 85, 105, 106, 107,

AOV – 44, 70

Arbeidsmarkt – 14, 15

Consolidatie – 10, 14

Cybercriminaliteit – 63, 64

Data – 80, 85

Digitale geletterdheid – 86, 87

Digitalisering – 80, 81, 82, 83, 111, 112

Duurzaamheid – 45, 46, 47, 48, 49, 50, 51, 52, 57, 58, 59, 60, 61, 62

Europa – 18, 19, 22, 87, 88, 92, 107,

Financieel fit – 26, 27, 28, 29, 31, 74, 75

Financiële geletterdheid – 22, 24, 25, 86, 87, 88

Hypotheek – 30, 49, 50, 52

Immateriële waarde van advies – 21, 65, 66, 69, 70, 72, 73, 76, 77, 78, 89

Jongeren – 23, 79

Klimaatschade – 54, 55, 56

Marktontwikkeling – 8, 9, 16, 17, 98, 99, 100, 101

Ondernemerschap – 10, 11, 109, 110

Pensioen – 33, 34, 35, 36, 37, 38, 39, 40, 43

Regeldruk – 59, 91, 92, 93, 94, 95, 96, 97

Schadeverzekeringen – 46, 47, 54, 55, 56, 63, 64, 88

Starters – 10, 11, 12, 13

Vestigingen – 9, 10, 11, 12, 13, 16, 17, 100, 101

Werkgelegenheid – 14, 15, 102, 103, 104

Werkgevers – 31, 32, 41, 42

Zelfvertrouwen – 74, 75, 77

ZZP – 7, 43, 44, 63, 64

Notities

Advies in Cijfers 2025 – 2026

Uitgever: Adfiz

Contactgegevens:

Stadsring 201, 3817 BA Amersfoort

Postbus 235, 3800 AE Amersfoort

033 – 4643 464

info@adfiz.nl

www.adfiz.nl

Samenstelling en redactie: 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 | www.adfiz.nl

Meer waarde met Adfiz
Belangenbehartiging Kennis Kwaliteit