

# Financiële zorgen, inzicht en advies

Rapport voor FFP

mede mogelijk gemaakt door Omniplan

Project: 21-056118

Amsterdam, november 2021

© Ipsos 2021. All rights reserved. Contains Ipsos' Confidential and Proprietary information and may not be disclosed or reproduced without the prior written consent of Ipsos.



Om de vragen  
die we stellen  
én die we  
beantwoorden



**ZEKER WETEN**

# Voorwoord

Beste Kirsty en Marcel,

Met veel plezier hebben we dit onderzoek voor jullie opgezet en uitgevoerd. In deze rapportage gaan we in op de volgende onderwerpen:

- Financiële zorgen
- Financieel inzicht
- Financieel advies

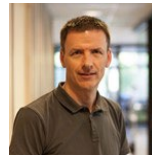
De resultaten laten zien dat een deel van de consumenten en ondernemers die zijn ondervraagd zich veel financiële zorgen maakt. Opvallend is dat een meerderheid zegt voldoende financieel inzicht te hebben, terwijl slechts een kwart een financieel adviseur heeft geraadpleegd.

Wij zijn erg benieuwd wat jullie van de uitkomsten van het onderzoek vinden. Aarzel niet om contact op te nemen met vragen en opmerkingen!



## Robin Hardeveld Kleuver

Consultant Financial Services  
+31 6 81 87 27 31  
robin.hardeveldkleuver@ipsos.com



## Maarten Smulders

Senior Project Manager  
+31 20 6070 761  
maarten.smulders@ipsos.com

# Inhoud

02	Voorwoord
03	Conclusies
05	Belangrijkste inzichten
06	Financiële zorgen
14	Financieel inzicht
25	Financieel advies
31	Onderzoekopzet

# Conclusies



# Conclusies

Diegenen die zich het meeste zorgen maken en de meeste behoefte hebben aan financieel inzicht, gaan het minst vaak naar een financieel adviseur



## 1. Men maakt zich het meeste zorgen over het pensioen

Van alle thema's die in de vragenlijst zijn voorgelegd, maakt men zich het meeste zorgen over het pensioen. Dit geldt zowel voor consumenten als voor ondernemers. Opvallend is dat pensioen ook het thema is waar men het minste inzicht in heeft. Een financieel adviseur zou hierin een rol kunnen spelen door aan klanten eerst een duidelijke voorlichting en overzicht te geven, voordat begonnen wordt met het advies.



## 2. Consumenten gaan niet vaak naar een financieel adviseur

Consumenten krijgen financieel inzicht door zelf informatie op te zoeken, via familie en/of vrienden of rechtstreeks van de bank of financiële instelling. Slechts een kwart van de consumenten heeft een financieel adviseur geraadpleegd.



## 3. Richt je op groepen die zich veel zorgen maken en weinig inzicht hebben

Een financieel adviseur zou zich in eerste instantie moeten richten op groepen die zich veel zorgen maken en weinig inzicht hebben. Dat zijn de jongeren, laag opgeleiden, huishoudens met een beneden modaal inkomen en huishoudens met weinig vermogen. Deze groepen gaan momenteel juist het minst vaak naar een financieel adviseur.



## 4. Een adviseur met brede kennis heeft de voorkeur

De belangrijkste eisen die aan een financieel adviseur worden gesteld zijn: objectief, onafhankelijk, persoonsgericht en brede kennis. Men heeft een duidelijke voorkeur voor een adviseur met brede kennis boven een adviseur die is gespecialiseerd. Het advies ontvangt men het liefst op het moment dat men er behoefte aan heeft, periodiek advies is niet erg gewild.

# Belangrijkste inzichten



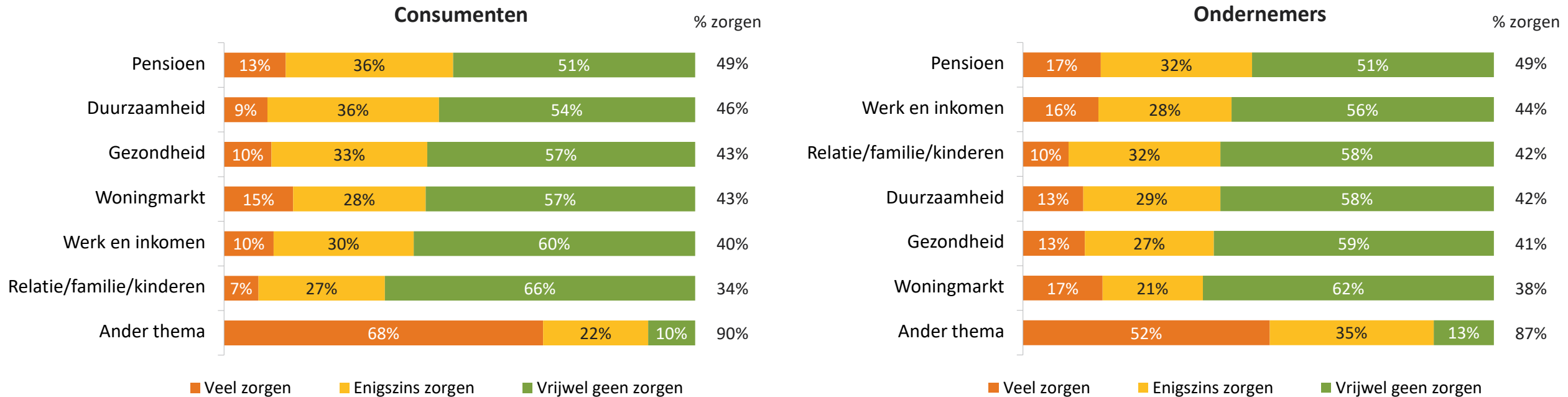
# 1

## Financiële zorgen

Belangrijkste inzichten



# Consumenten en ondernemers maken zich het meeste zorgen over hun pensioen

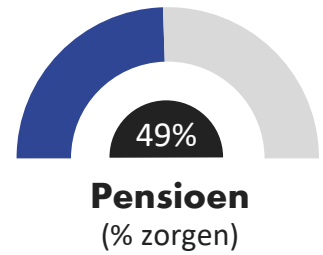


- De helft van de consumenten maakt zich zorgen over hun pensioen. Zij maken zich het minste zorgen over het thema “relatie/familie/kinderen”.
- Ook ondernemers maken zich het meeste zorgen over hun pensioen. Zij maken zich het minste zorgen over de woningmarkt.
- Respondenten konden aangeven of zij zich nog over andere thema’s zorgen maakten. Slechts 6% van alle respondenten heeft een ander thema genoemd, zoals stijgende energieprijzen, vervoerskosten en belastingdruk. Vrijwel alle respondenten die een ander thema hebben genoemd, maken zich daar zorgen over.
- 70% van de consumenten maakt zich over ten minste één thema financiële zorgen. Ook voor ondernemers geldt dat 70% zich over ten minste één thema financiële zorgen maakt.

B01 De volgende thema’s kunnen allemaal van invloed zijn op uw financiën. In hoeverre brengen deze thema’s voor u financiële zorgen met zich mee?

Basis: alle respondenten (n=1.000)

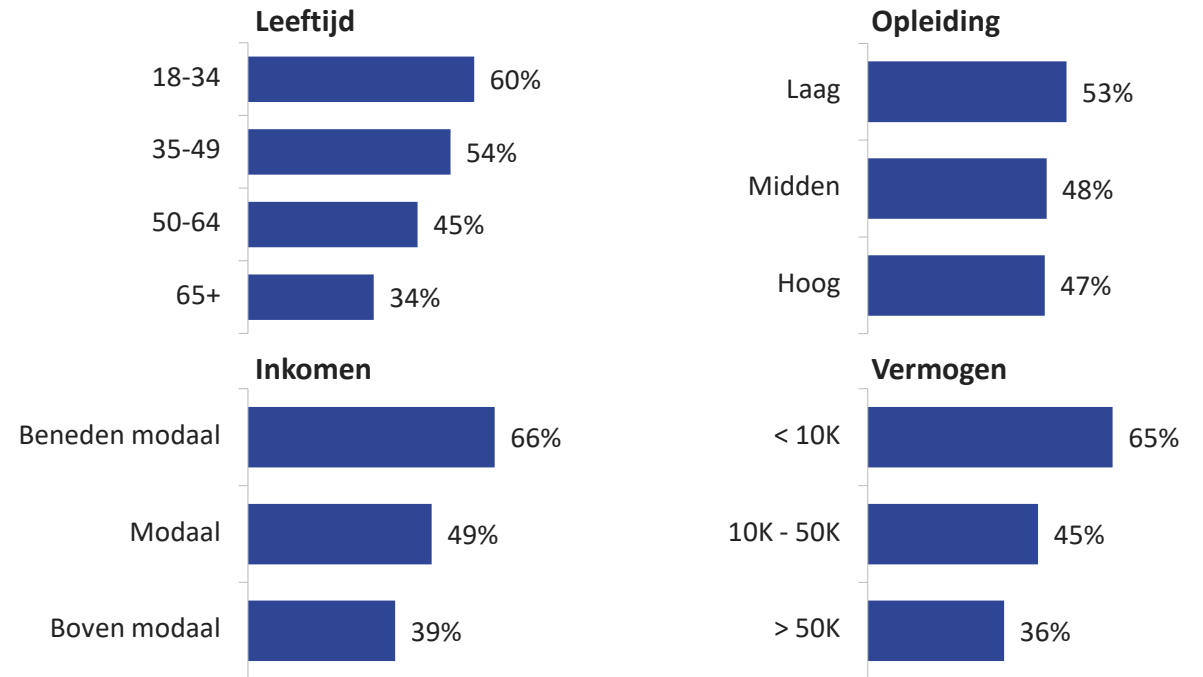
# Binnen het thema pensioen maakt men zich zorgen over de opbouw, zekerheid en levensstandaard na pensionering



Waar maakt men zich zorgen over?



Wie maken zich het meeste zorgen?  
(% zorgen)



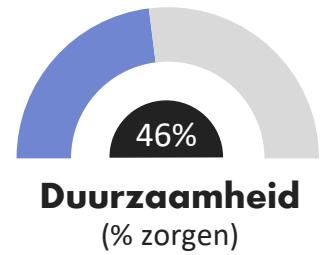
- Diegenen die zich zorgen maken over het thema “Pensioen”, maken zich zorgen of er wel voldoende pensioen wordt opgebouwd, of er voldoende zekerheid is en of men na pensionering de levensstandaard nog kan handhaven. Onder “anders” worden zaken genoemd als het niet indexeren en het korten van pensioenen.
- Er is een duidelijk verband naar leeftijd, opleiding, inkomen en vermogen. De groepen die zich het meeste zorgen maken over dit thema zijn: huishoudens met een beneden modaal inkomen (66%), huishoudens met een vermogen lager dan 10.000 euro (65%), jongeren van 18-34 jaar (60%) en laag opgeleiden (53%).

B02 Waar maakt u zich binnen het thema “Pensioen” het meeste financiële zorgen over?

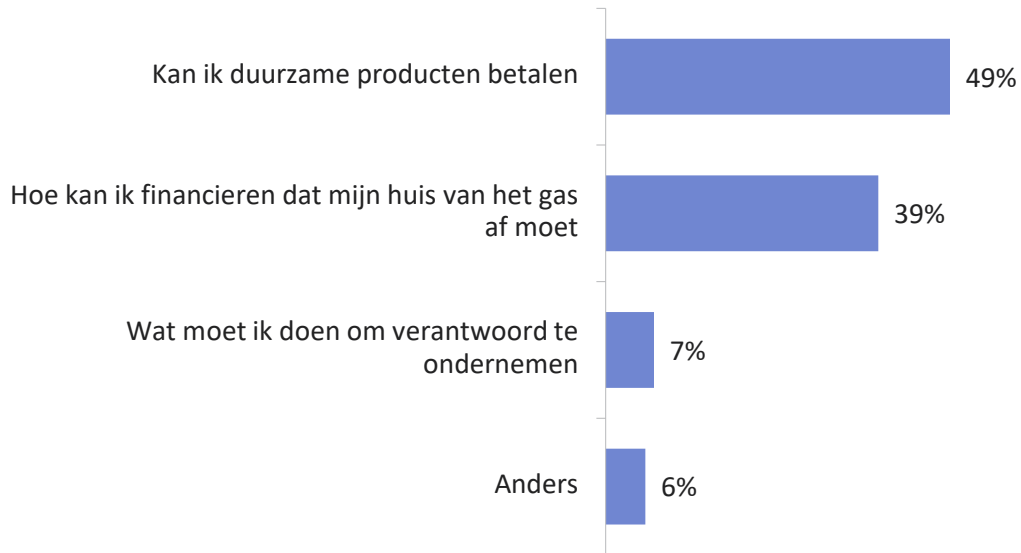
Basis: iedereen die zich over dit thema zorgen maakt (n=326)



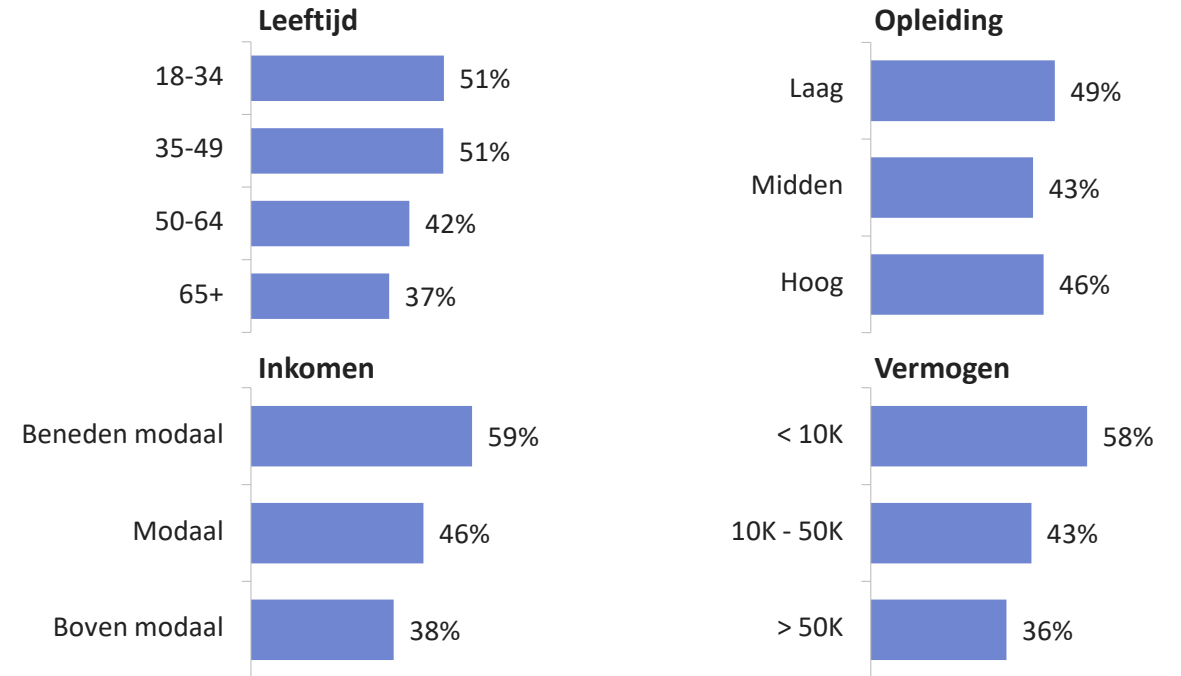
# Binnen het thema duurzaamheid maakt men zich het vaakst zorgen over het kunnen betalen van duurzame producten



Waar maakt men zich zorgen over?



Wie maken zich het meeste zorgen?  
(% zorgen)

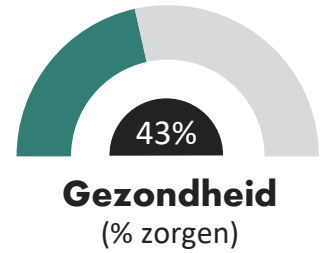


- Naast het kunnen betalen van duurzame producten, maakt men binnen dit thema zich ook zorgen over de financiering van een gasloos huis. Onder “anders” worden zaken genoemd als “de belasting op energie” en “verplichte regelgeving van de overheid”.
- De groepen die zich het meeste zorgen maken over dit thema zijn: huishoudens met een beneden modaal inkomen (59%), huishoudens met een vermogen lager dan 10.000 euro (58%), jongeren van 18-34 jaar (51%), personen van 35-49 jaar (51%) en laag opgeleiden (49%).

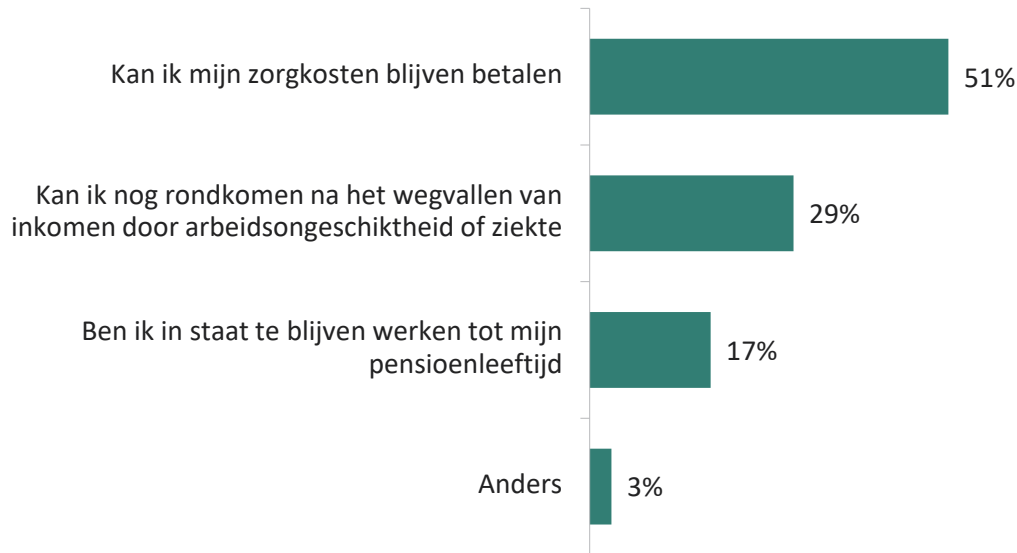
B02 Waar maakt u zich binnen het thema “Duurzaamheid” het meeste financiële zorgen over?

Basis: iedereen die zich over dit thema zorgen maakt (n=279)

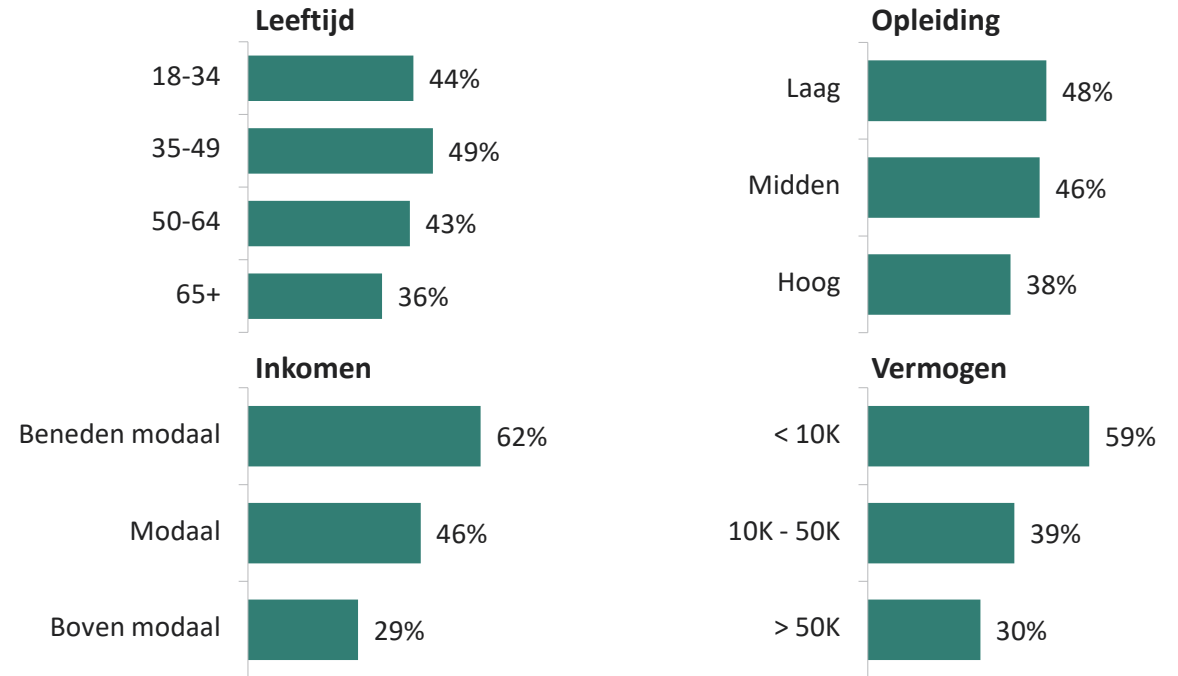
# Binnen het thema gezondheid maakt men zich het vaakst zorgen over het kunnen blijven betalen van de zorgkosten



Waar maakt men zich zorgen over?



Wie maken zich het meeste zorgen?  
(% zorgen)

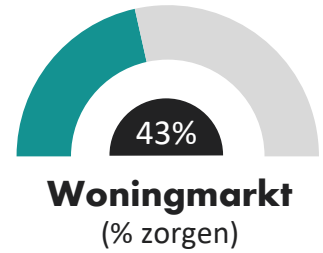


- Naast het kunnen betalen van de zorgkosten, maakt men binnen dit thema zich ook zorgen of men nog kan rondkomen als door ziekte een inkomen wegvalt. Onder “anders” worden zaken genoemd als de eigen bijdrage in de zorg en hoe lang men gezond blijft.
- De groepen die zich het meeste zorgen maken over dit thema zijn: huishoudens met een beneden modaal inkomen (62%), huishoudens met een vermogen lager dan 10.000 euro (59%), 35-49 jarigen (49%) en laag opgeleiden (48%).

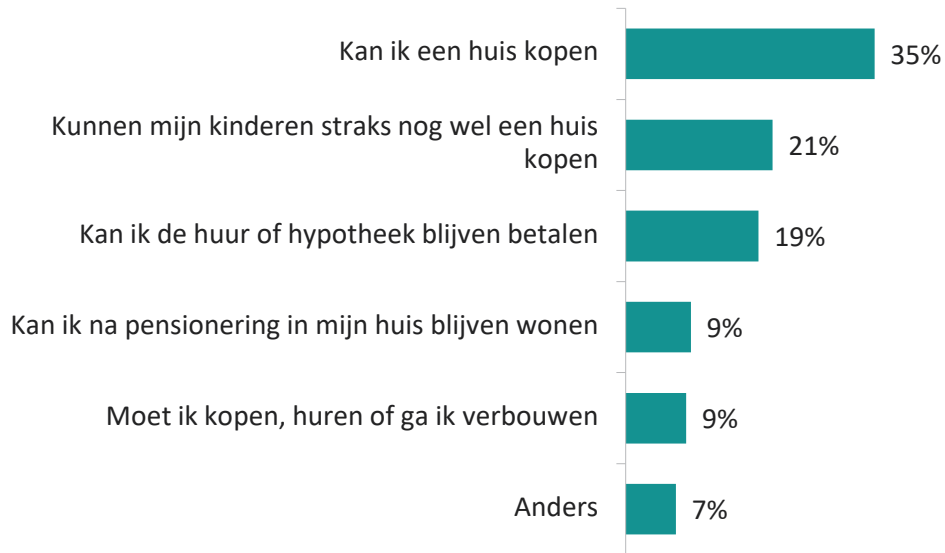
B02 Waar maakt u zich binnen het thema “Gezondheid” het meeste financiële zorgen over?

Basis: iedereen die zich over dit thema zorgen maakt (n=295)

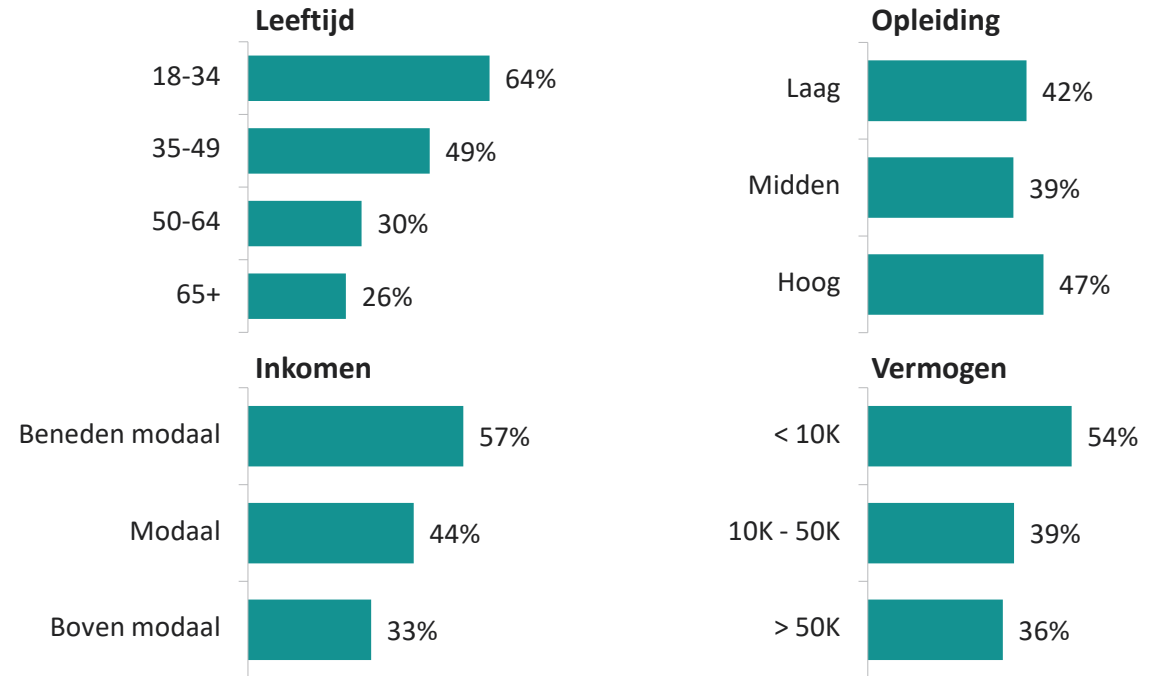
# Binnen het thema woningmarkt maakt men zich het vaakst zorgen over het kopen van een huis



Waar maakt men zich zorgen over?



Wie maken zich het meeste zorgen?  
(% zorgen)

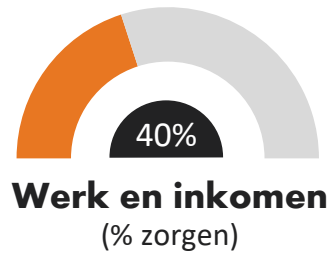


- Naast het kunnen kopen van een huis, maakt men binnen dit thema zich ook zorgen of de kinderen straks nog wel een huis kunnen kopen en of men de hypotheek of huur wel kan blijven betalen. Onder “anders” worden zaken genoemd als “blijven wonen en aanpassen of verhuizen” en “de woningmarkt in het algemeen”.
- Vooral jongeren maken zich zorgen over dit thema (64%). Andere groepen die zich zorgen maken zijn huishoudens met een beneden modaal inkomen (57%) en huishoudens met een vermogen lager dan 10.000 euro (54%). Opvallend is dat hoog opgeleiden zich meer zorgen maken dan laag opgeleiden (47% versus 42%). Waarschijnlijk komt dat doordat hoog opgeleiden vaker in koopwoningen wonen.

B02 Waar maakt u zich binnen het thema “Woningmarkt” het meeste financiële zorgen over?

Basis: iedereen die zich over dit thema zorgen maakt (n=313)

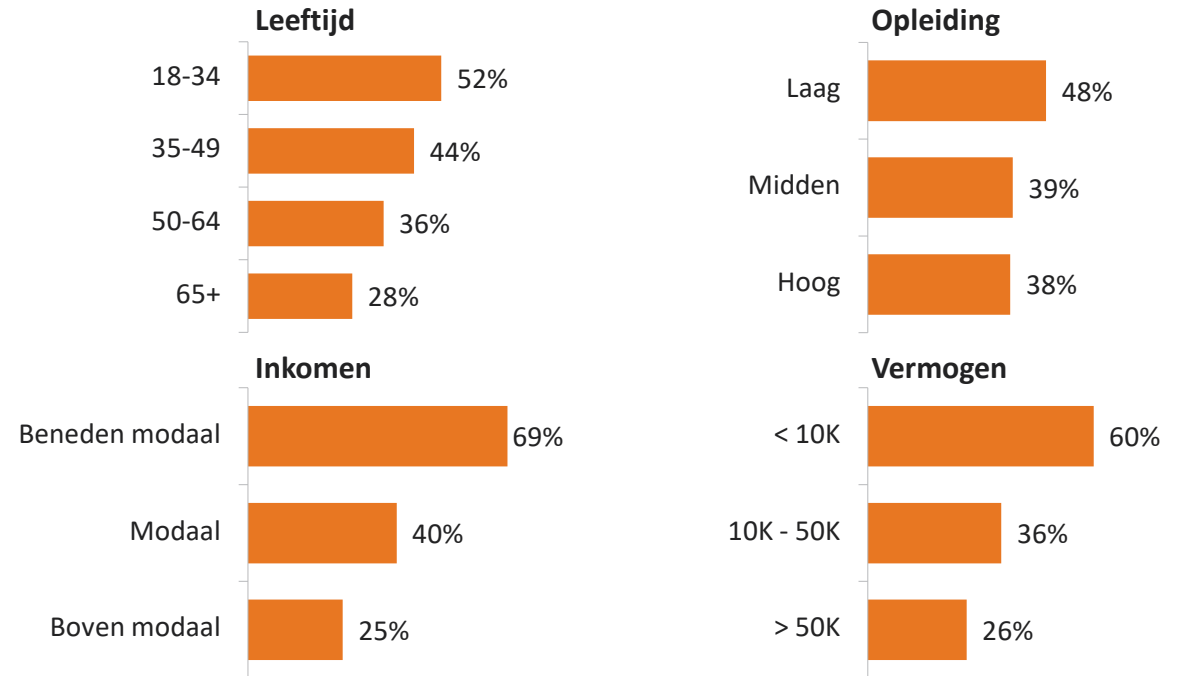
# Binnen het thema werk en inkomen maakt men zich zorgen over het kunnen blijven betalen van de vaste lasten



Waar maakt men zich zorgen over?



Wie maken zich het meeste zorgen?  
(% zorgen)

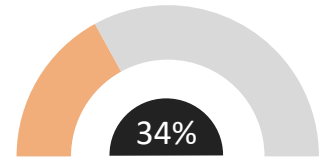


- Van diegenen die zich zorgen maken over het thema “Werk en inkomen”, maakt een meerderheid zich zorgen over het kunnen blijven betalen van de vaste lasten. Over het behoudt van baan of uitkering maakt men zich minder vaak zorgen. Onder “anders” worden zaken genoemd als “kan ik een baan vinden die past bij mijn studie”.
- De groepen die zich het meeste zorgen maken over dit thema zijn: huishoudens met een beneden modaal inkomen (69%), huishoudens met een vermogen lager dan 10.000 euro (60%), jongeren van 18-34 jaar (52%) en laag opgeleiden (48%).

B02 Waar maakt u zich binnen het thema “Werk en inkomen” het meeste financiële zorgen over?

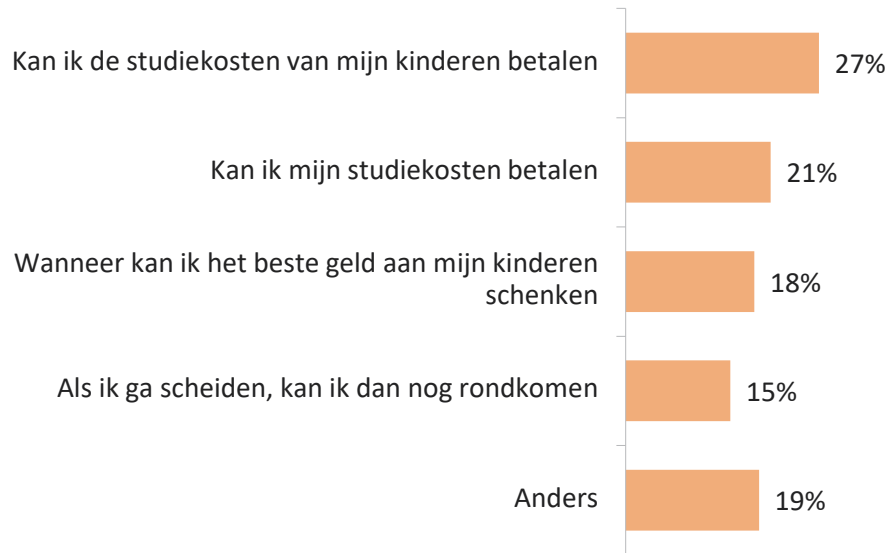
Basis: iedereen die zich over dit thema zorgen maakt (n=274)

# Binnen het thema relatie maakt men zich het vaakst zorgen over het betalen van de studiekosten

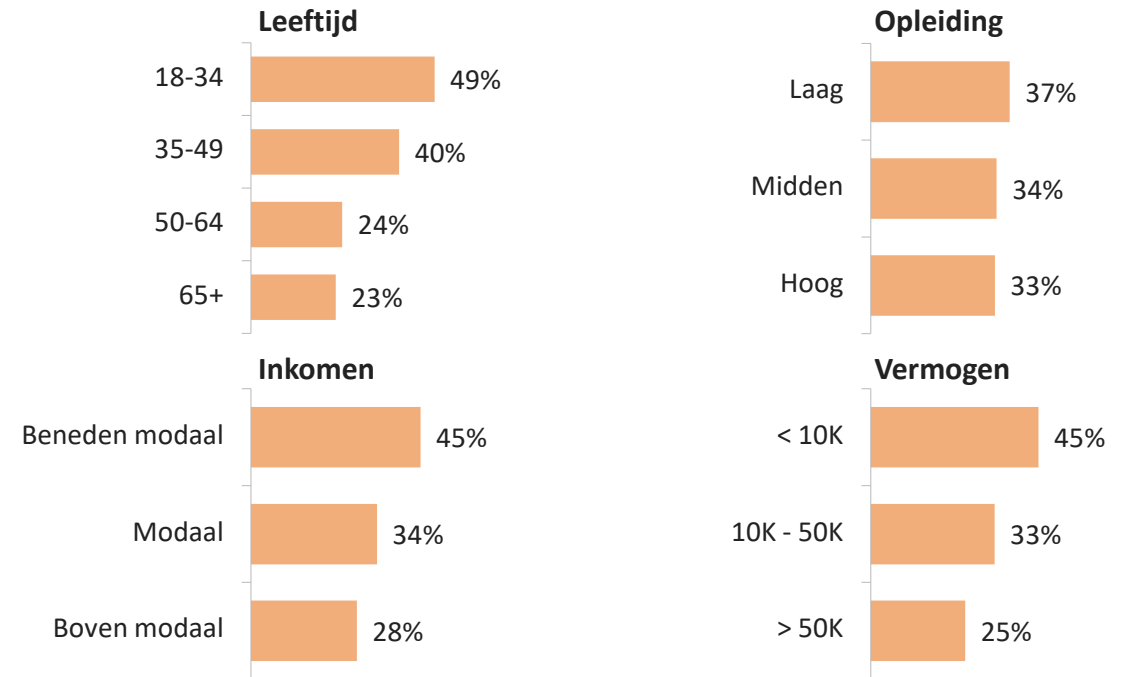


Relatie/familie/kinderen  
(% zorgen)

Waar maakt men zich zorgen over?



Wie maken zich het meeste zorgen?  
(% zorgen)



- Diegenen die zich zorgen maken over het thema “Relatie/familie/kinderen”, maken zich het vaakst zorgen over de studiekosten (voor zichzelf of voor hun kinderen). Onder “anders” worden zaken genoemd als “het verdelen van de erfenis” en “wat zijn de kosten van kinderen opvoeden”.
- De groepen die zich het meeste zorgen maken over dit thema zijn: jongeren van 18-34 jaar (49%), huishoudens met een beneden modaal inkomen (45%), huishoudens met een vermogen lager dan 10.000 euro (45%) en laag opgeleiden (37%).

B02 Waar maakt u zich binnen het thema “Relatie, familie, kinderen” het meeste financiële zorgen over?

Basis: iedereen die zich over dit thema zorgen maakt (n=213)

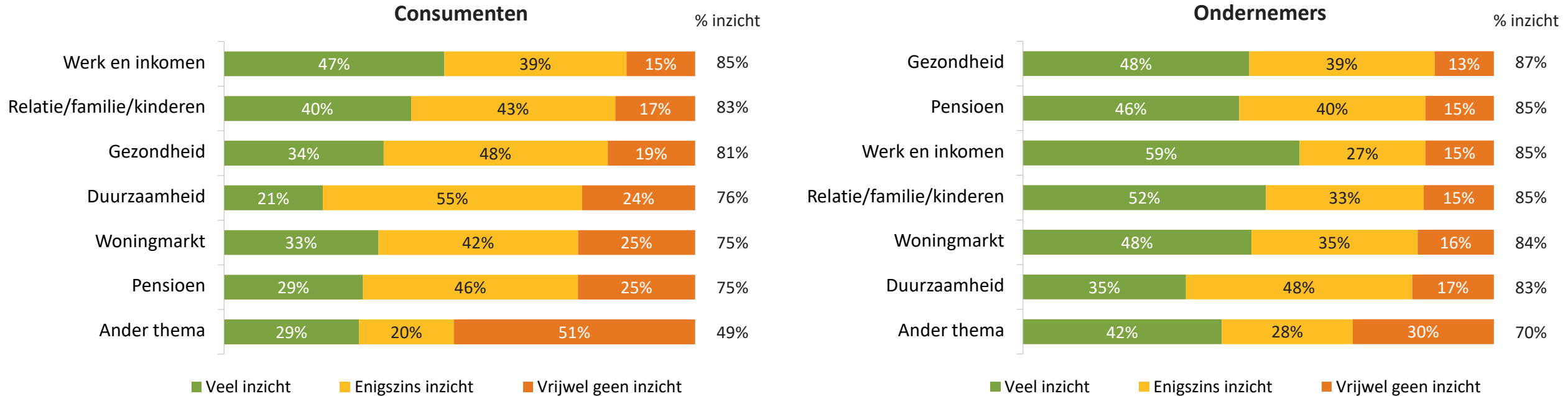
# 2

## Financieel inzicht

Belangrijkste inzichten



# Consumenten en ondernemers zeggen veel financieel inzicht te hebben



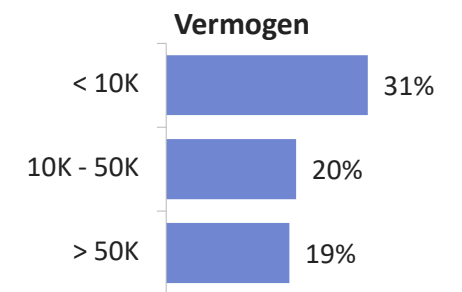
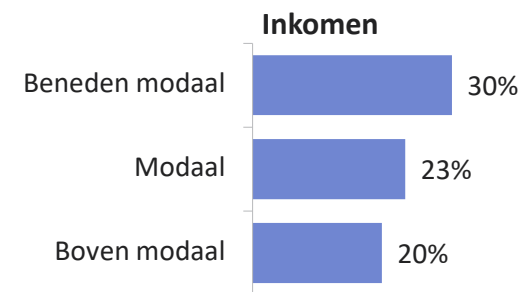
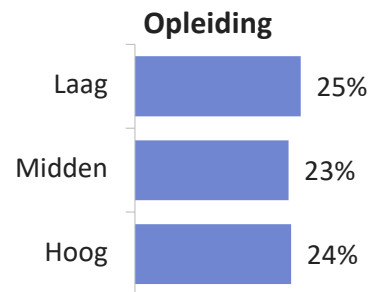
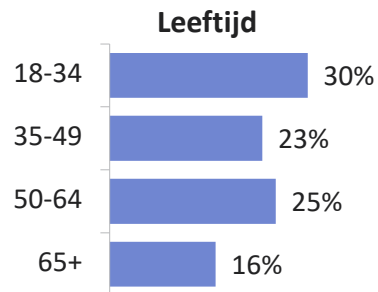
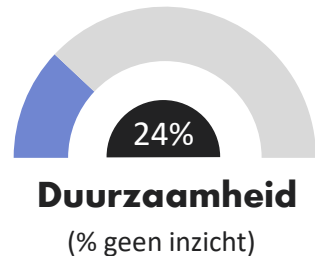
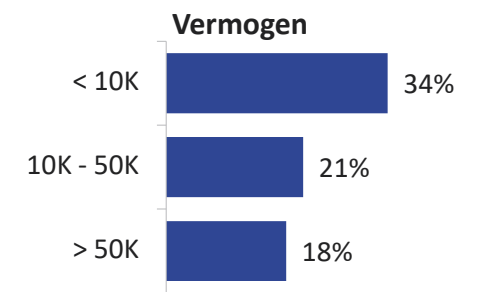
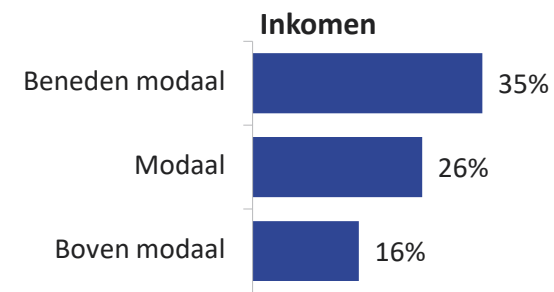
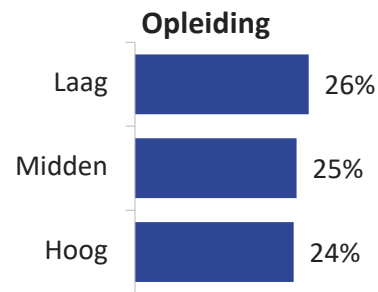
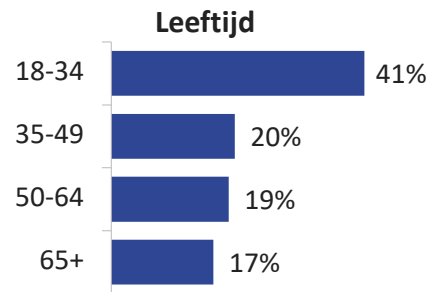
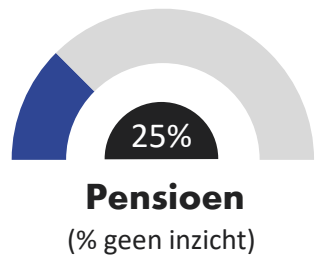
- Consumenten zeggen het meeste inzicht te hebben in de financiële impact van het thema “Werk en inkomen”. Opvallend is dat zij het minste financieel inzicht hebben in hun pensioen, terwijl dat het thema is waar zij zich het meeste zorgen over maken.
- Ondernemers geven aan het meeste inzicht te hebben in de financiële impact van het thema “Gezondheid”.
- In de andere thema’s die zijn genoemd (zoals stijgende energieprijzen, vervoerskosten en belastingdruk) heeft men relatief weinig financieel inzicht.

B03 In hoeverre heeft u inzicht in de financiële impact van deze thema’s?

Basis: alle respondenten (n=1.000)

# Een groot deel van de jongeren heeft geen inzicht in hun pensioen

Wie heeft geen inzicht in de financiële impact?



- Een kwart van de consumenten heeft geen inzicht in de financiële impact van pensioen. De groepen die het minste inzicht hebben zijn: jongeren van 18-34 jaar (41%), huishoudens met een beneden modaal inkomen (35%), huishoudens met een vermogen lager dan 10.000 euro (34%) en laag opgeleiden (26%).
- Eveneens circa een kwart van de consumenten heeft geen inzicht in de financiële impact van het thema "Duurzaamheid". De groepen die het minste inzicht hebben zijn: huishoudens met een vermogen lager dan 10.000 euro (31%), huishoudens met een beneden modaal inkomen (30%), jongeren van 18-34 jaar (30%) en laag opgeleiden (25%).

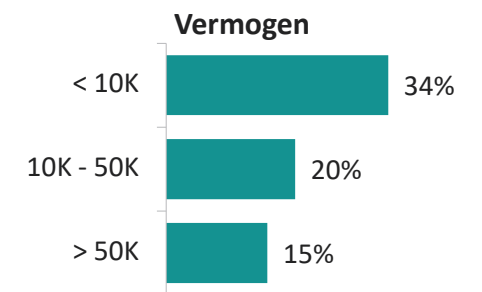
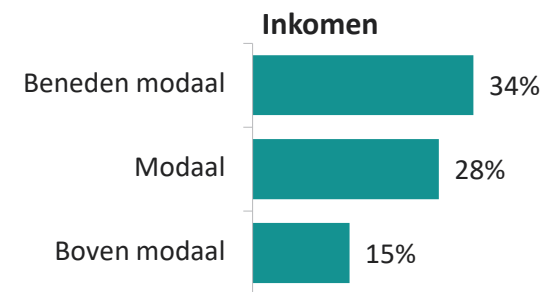
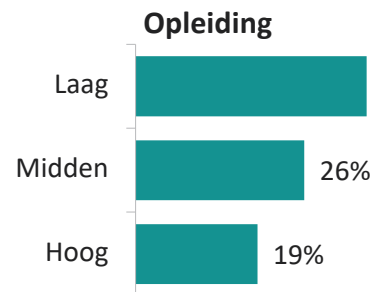
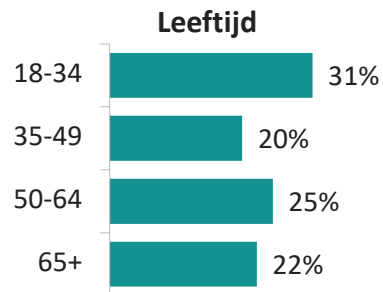
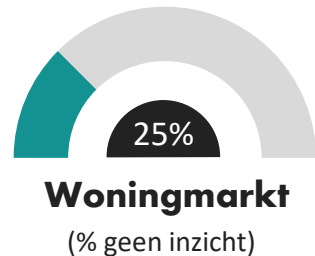
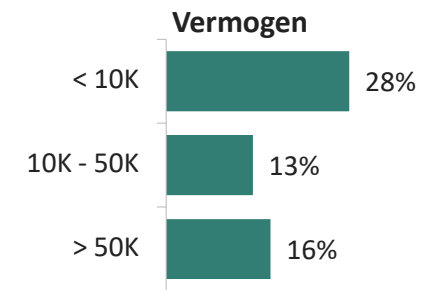
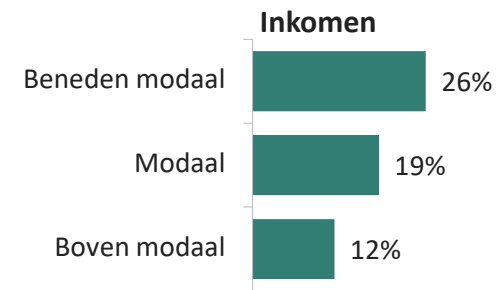
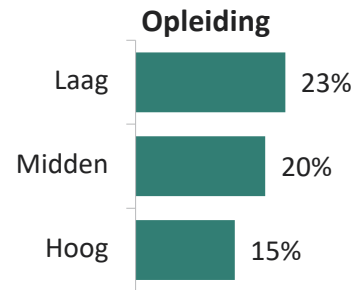
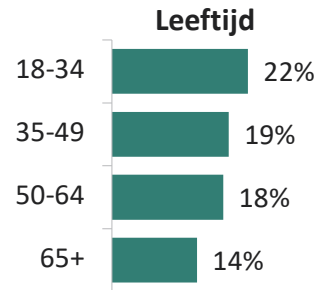
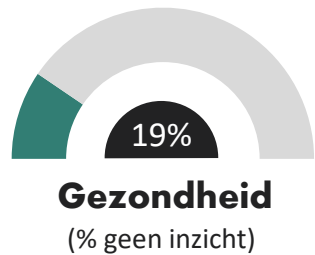
B03 In hoeverre heeft u inzicht in de financiële impact van dit thema?

Basis: alle respondenten (n=1.000)



# Laag opgeleiden hebben het minste inzicht in de financiële impact van de woningmarkt

Wie heeft geen inzicht in de financiële impact?



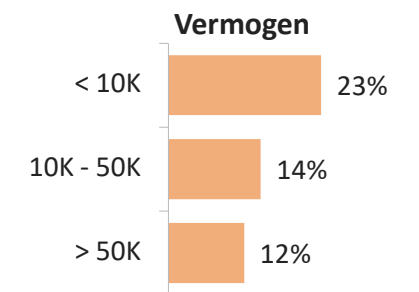
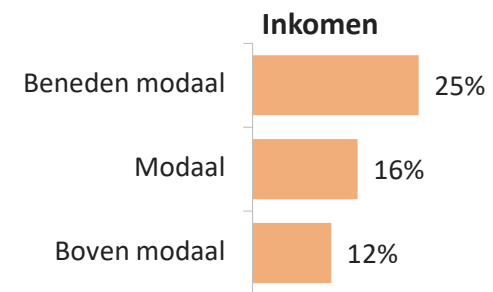
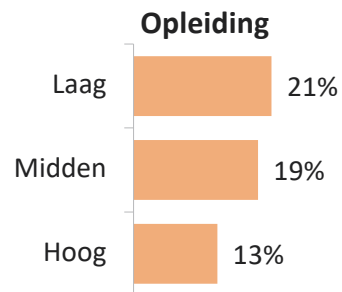
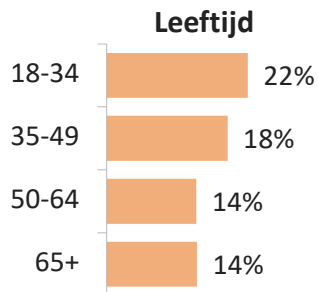
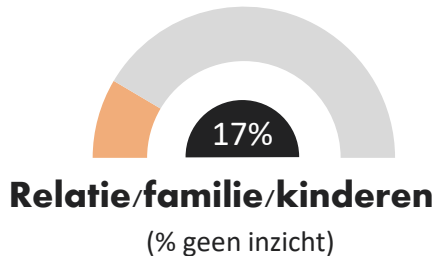
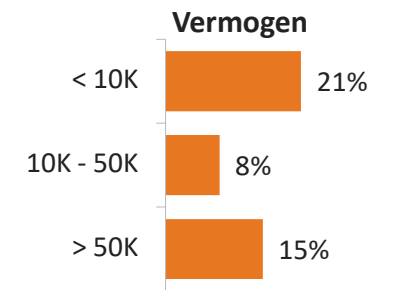
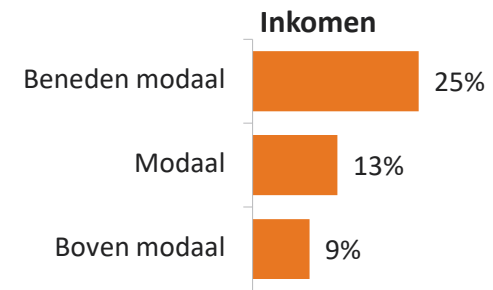
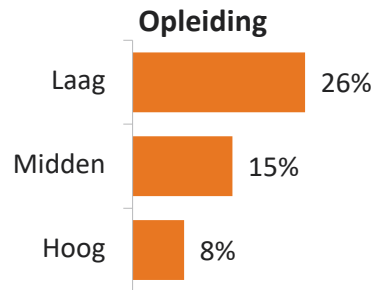
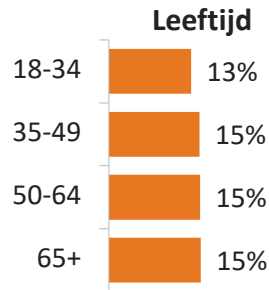
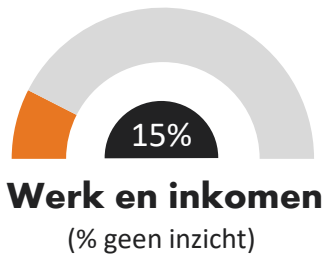
- Een vijfde van de consumenten heeft geen inzicht in de financiële impact van het thema “Gezondheid”. De groepen die het minste inzicht hebben zijn: huishoudens met een vermogen lager dan 10.000 euro (28%), huishoudens met een beneden modaal inkomen (26%), laag opgeleiden (23%) en jongeren van 18-34 jaar (22%).
- Een kwart van de consumenten heeft geen inzicht in de financiële impact van het thema “Woningmarkt”. De groepen die het minste inzicht hebben zijn: laag opgeleiden (35%), huishoudens met een beneden modaal inkomen (34%), huishoudens met een vermogen lager dan 10.000 euro (34%) en jongeren van 18-34 jaar (31%).

B03 In hoeverre heeft u inzicht in de financiële impact van dit thema?

Basis: alle respondenten (n=1.000)

# Huishoudens met een beneden modaal inkomen hebben het minste inzicht in de financiële impact van het thema "Relatie"

Wie heeft geen inzicht in de financiële impact?

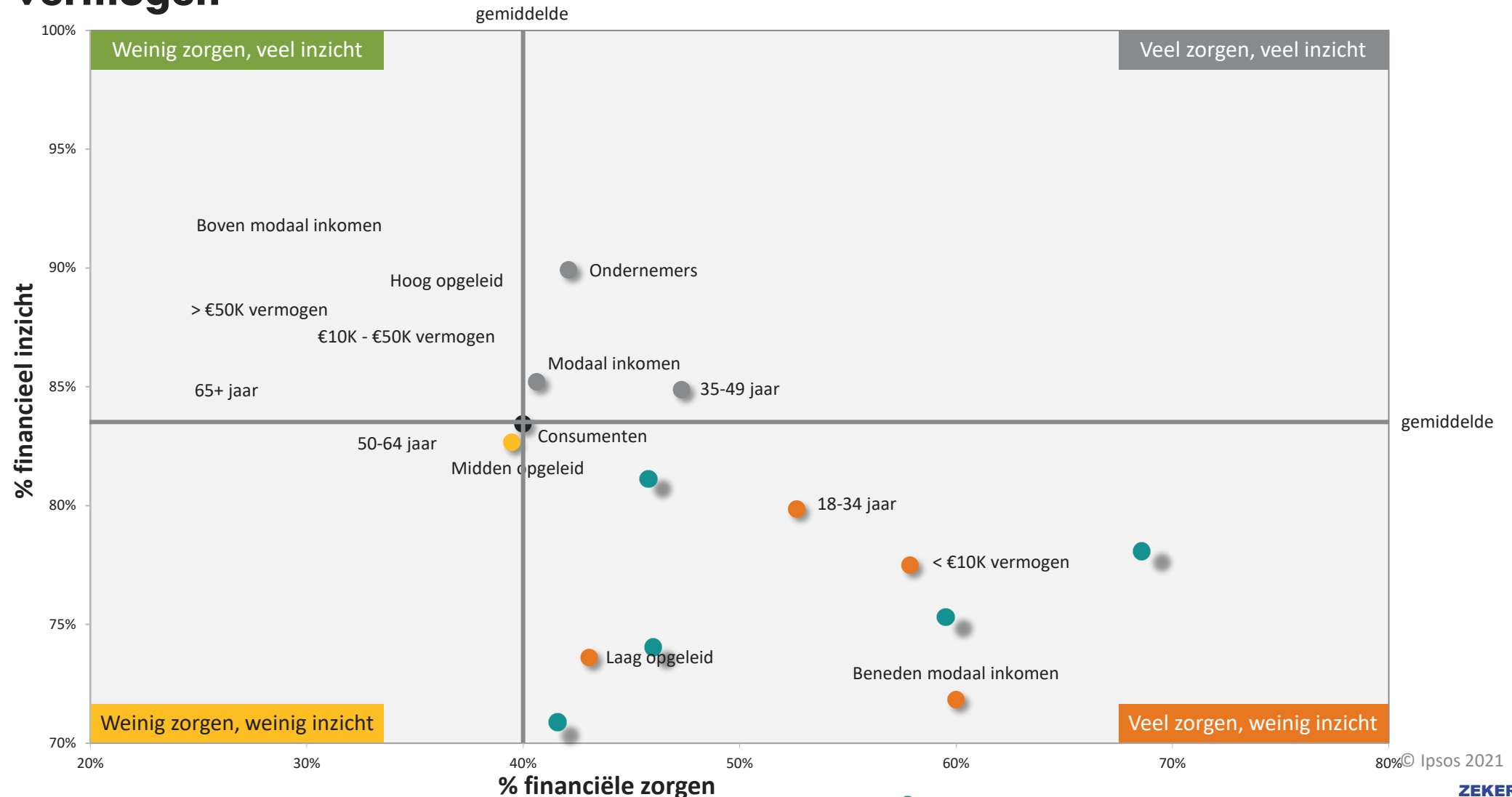


- 15% van de consumenten heeft geen inzicht in de financiële impact van het thema "Werk en inkomen". De groepen die het minste inzicht hebben zijn: laag opgeleiden (26%), huishoudens met een beneden modaal inkomen (25%) en huishoudens met een vermogen lager dan 10.000 euro (21%).
- 17% van de consumenten heeft geen inzicht in de financiële impact van het thema "Relatie/familie/kinderen". De groepen die het minste inzicht hebben zijn: huishoudens met een beneden modaal inkomen (25%), huishoudens met een vermogen lager dan 10.000 euro (23%), jongeren van 18-34 jaar (22%) en laag opgeleiden (21%).

B03 In hoeverre heeft u inzicht in de financiële impact van dit thema?

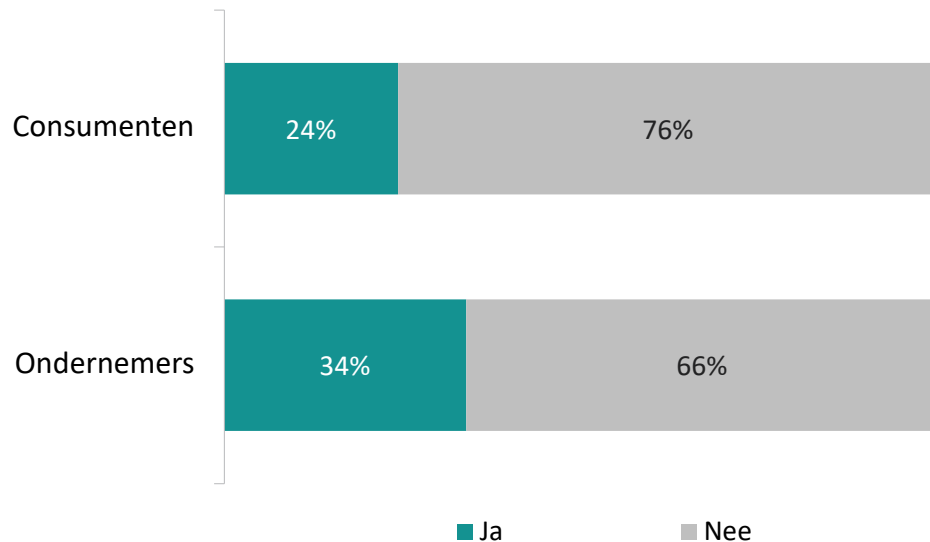
Basis: alle respondenten (n=1.000)

# Een financieel adviseur zou zich in eerste instantie moeten richten op groepen die zich veel zorgen maken en weinig inzicht hebben. Dat zijn de jongeren, laag opgeleiden, huishoudens met een beneden modaal inkomen en huishoudens met weinig vermogen



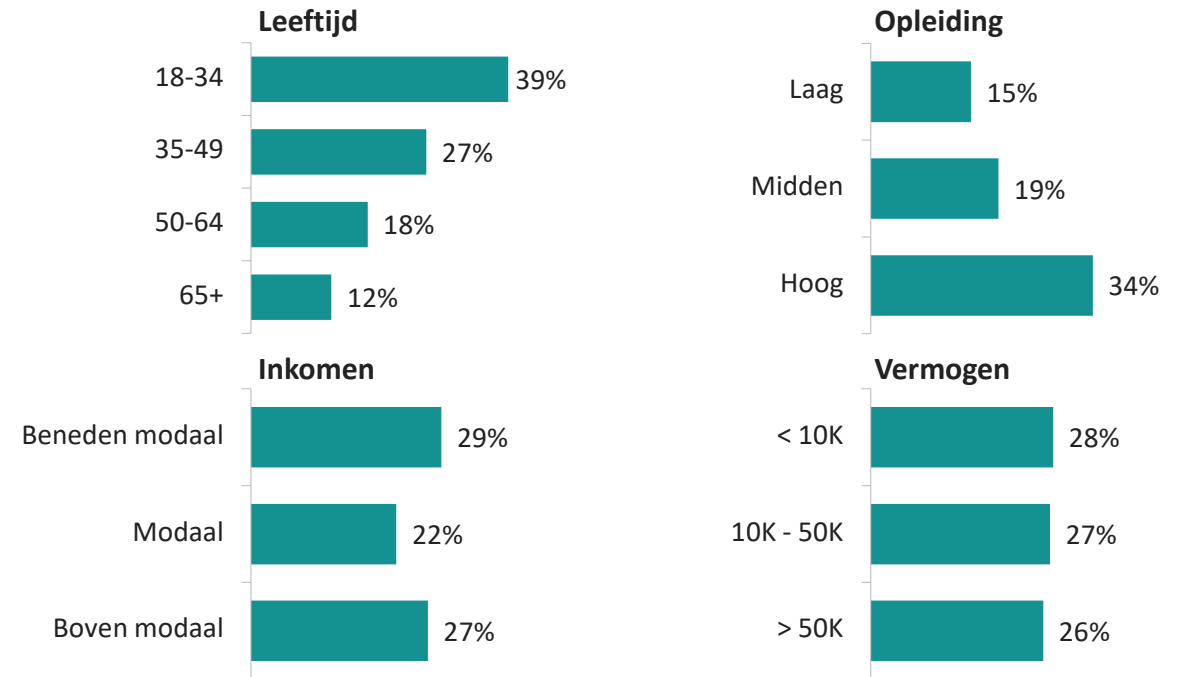
# Een kwart van de consumenten en een derde van de ondernemers heeft behoefte aan meer financieel inzicht

Behoefte aan meer financieel inzicht?



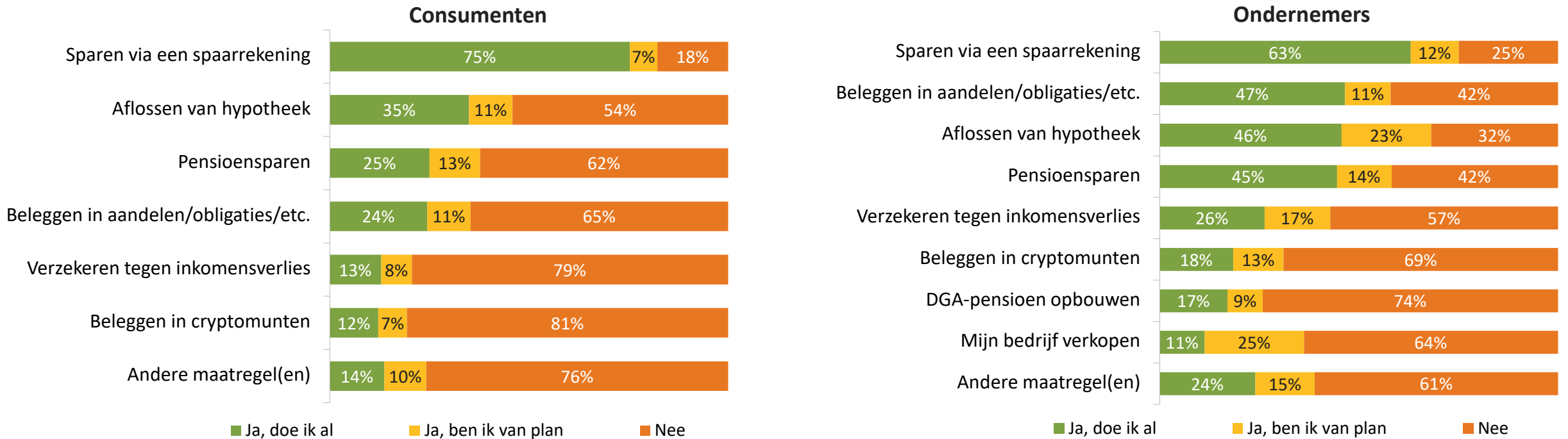
Wie heeft daar het meeste behoefte aan?

(% behoefte aan meer inzicht)



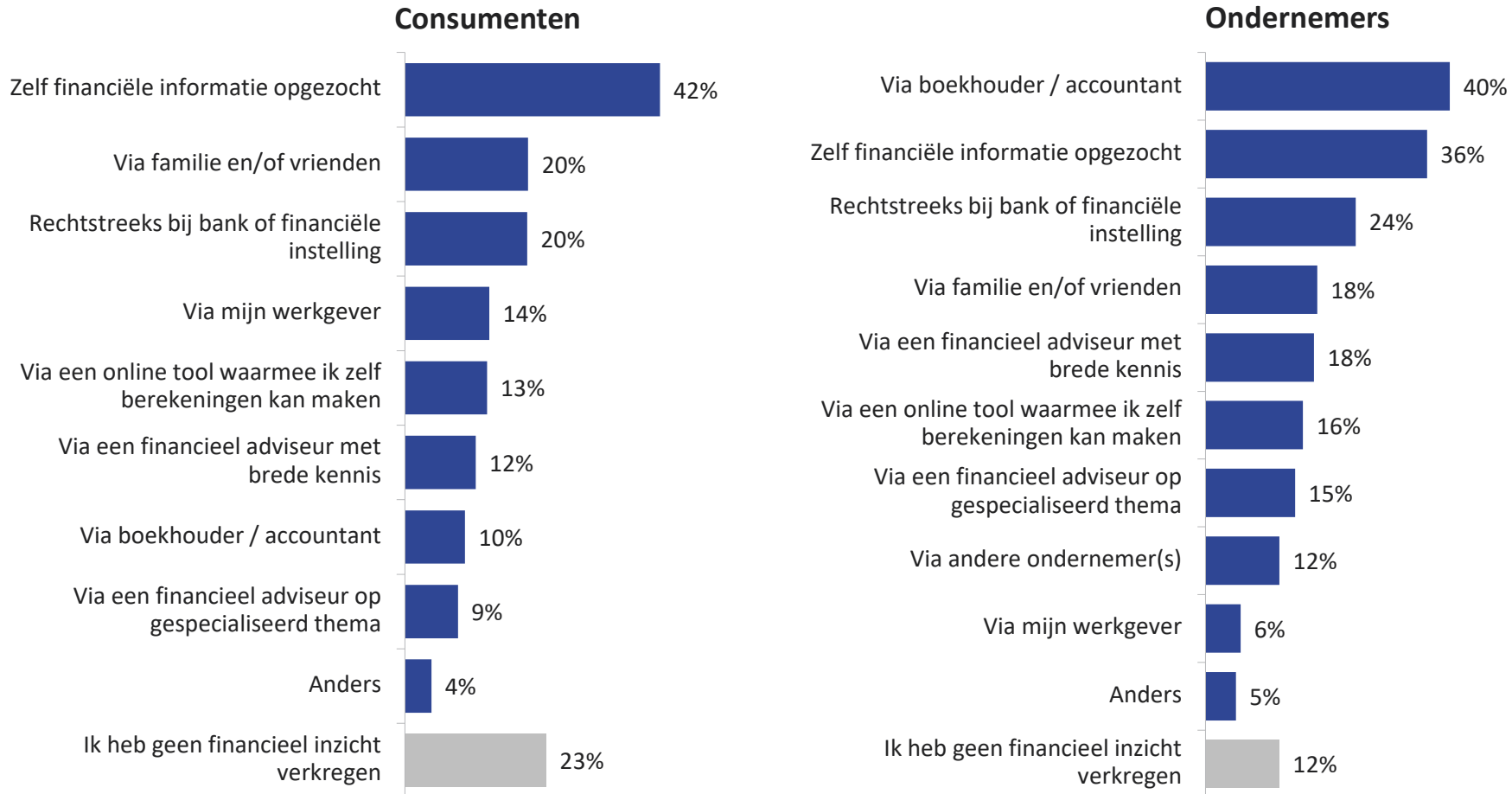
- De groepen die het meeste behoefte hebben aan meer financieel inzicht zijn: jongeren van 18-34 jaar (39%), hoog opgeleiden (34%), huishoudens met een beneden modaal inkomen (29%) en huishoudens met een vermogen lager dan 10.000 euro (28%).
- Opvallend is dat slechts 15% van de laag opgeleiden behoefte heeft aan meer inzicht, terwijl zij zich vaak het meeste zorgen maken en het minste financieel inzicht hebben.
- Vooral consumenten die zich zorgen maken, hebben behoefte aan meer financieel inzicht: 41% van hen geeft aan hier behoefte aan te hebben.

# Een groot deel van de consumenten en ondernemers spaart om toekomstige financiële tegenvallers te kunnen opvangen



- Ondernemers sparen minder vaak dan consumenten, maar zij nemen wel vaker andere maatregelen om toekomstige tegenvallers te kunnen opvangen. Bijna de helft van de ondernemers belegt, lost de hypotheek af, of is bezig met pensioensparen.
- Circa een derde van de ondernemers (36%) is van plan het bedrijf te verkopen of is daar al mee bezig.

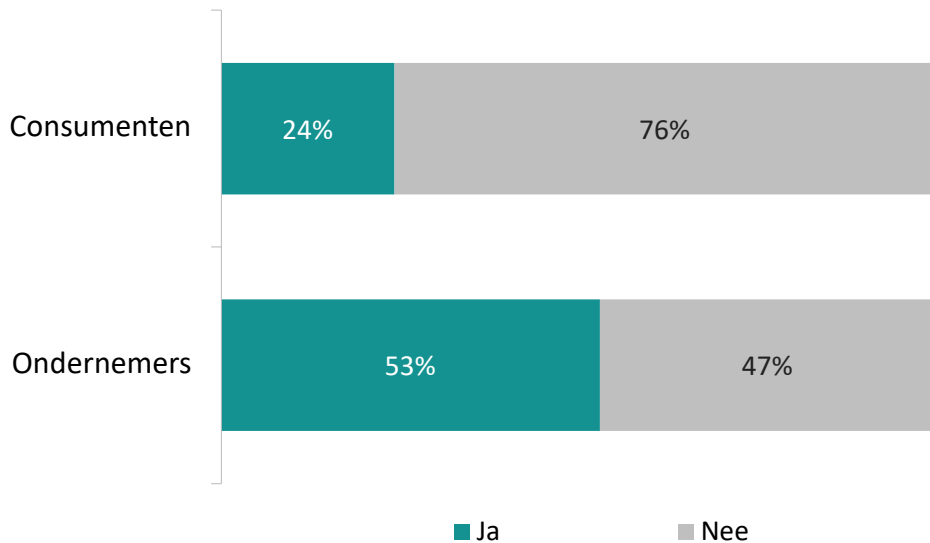
# De boekhouder of accountant is voor ondernemers de belangrijkste informatiebron



- Naast de informatie die ondernemers ontvangen van de boekhouder of accountant, gaan zij ook vaak zelf op zoek naar financiële informatie.
- Consumenten krijgen financieel inzicht door zelf informatie op te zoeken (42%), via familie en/of vrienden (20%) of rechtstreeks van de bank of financiële instelling (20%).
- Bijna een kwart van de consumenten (23%) en 12% van de ondernemers geeft aan tot nu toe op geen enkele wijze financieel inzicht te hebben gekregen.
- Onder “Anders” worden de volgende informatiebronnen genoemd: uit de media, via de opleiding of via het eigen beroep.

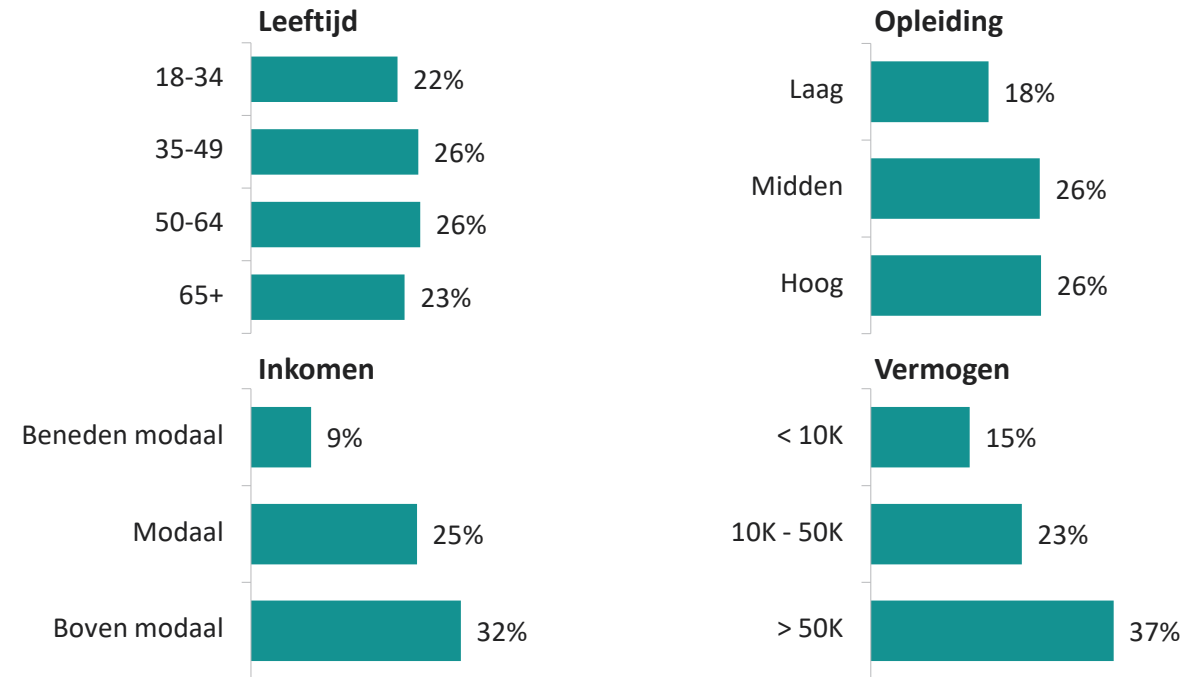
# Ondernemers gaan aanzienlijk vaker naar een financieel adviseur dan consumenten

Financieel adviseur geraadpleegd?



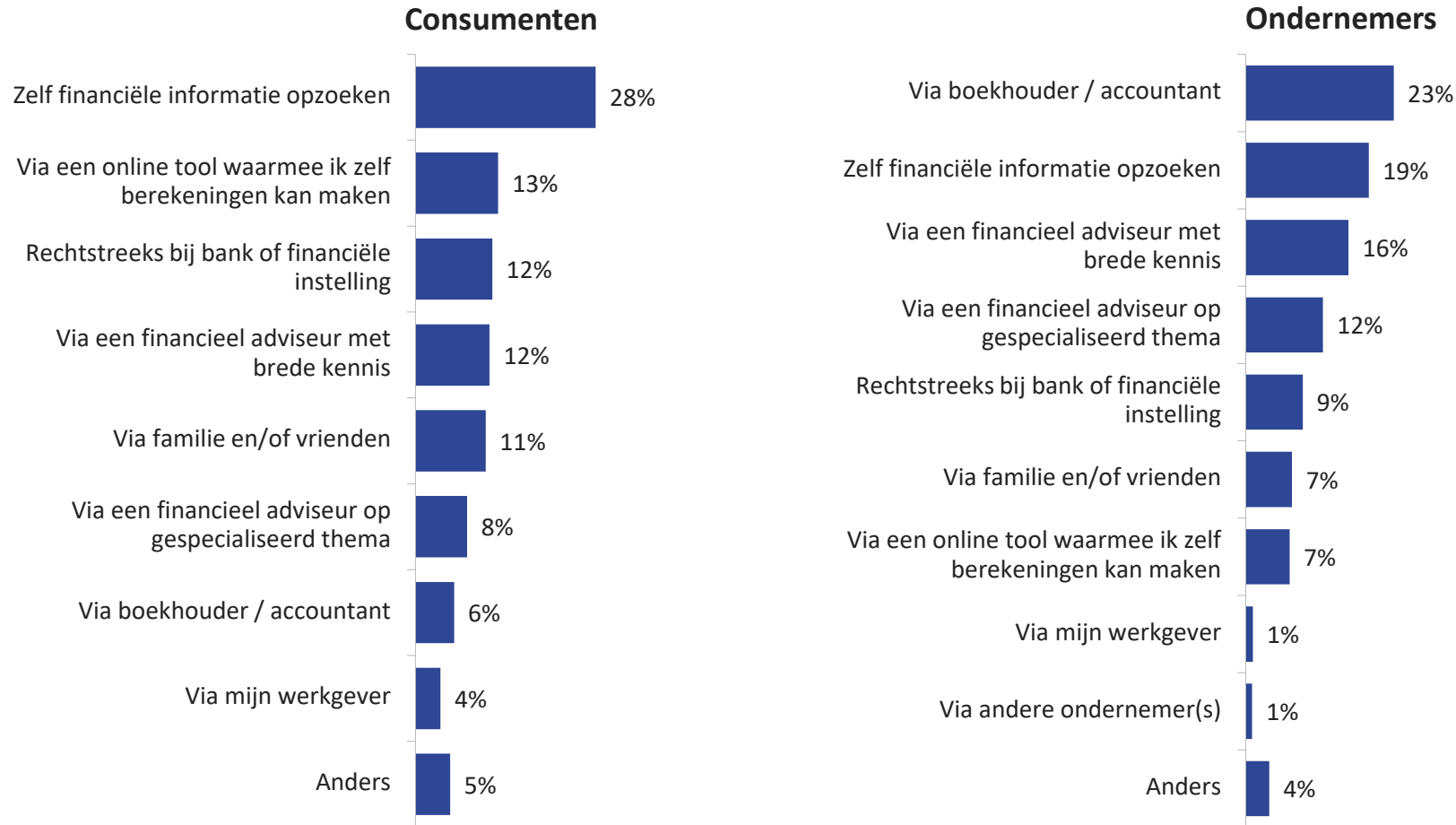
Wie heeft financieel adviseur geraadpleegd?

(% geraadpleegd)



- Slechts een kwart van de consumenten (24%) gaat voor financieel inzicht naar een financieel adviseur.
- Naast ondernemers zijn het de volgende groepen die het vaakst een financieel adviseur raadplegen: huishoudens met een vermogen hoger dan 50.000 euro (37%), huishoudens met een boven modaal inkomen (32%), hoog opgeleiden (26%) en personen in de leeftijdsgroepen 35-49 en 50-64 jaar (26%).
- Opvallend is dat de groepen die de meeste behoefte hebben aan financieel inzicht, het minst vaak een financieel adviseur raadplegen.

# De wijze waarop men tot nu toe financiële informatie heeft gekregen, heeft ook de voorkeur



- Zowel consumenten als ondernemers hebben vaker een voorkeur voor een financieel adviseur met brede kennis dan voor een adviseur die is gespecialiseerd.
- 13% van de consumenten en 7% van de ondernemers wil het liefste via een online tool komen tot financieel inzicht.

B07 Welke wijze heeft uw voorkeur om financieel inzicht te verkrijgen?

Basis: alle respondenten (n=1.000)



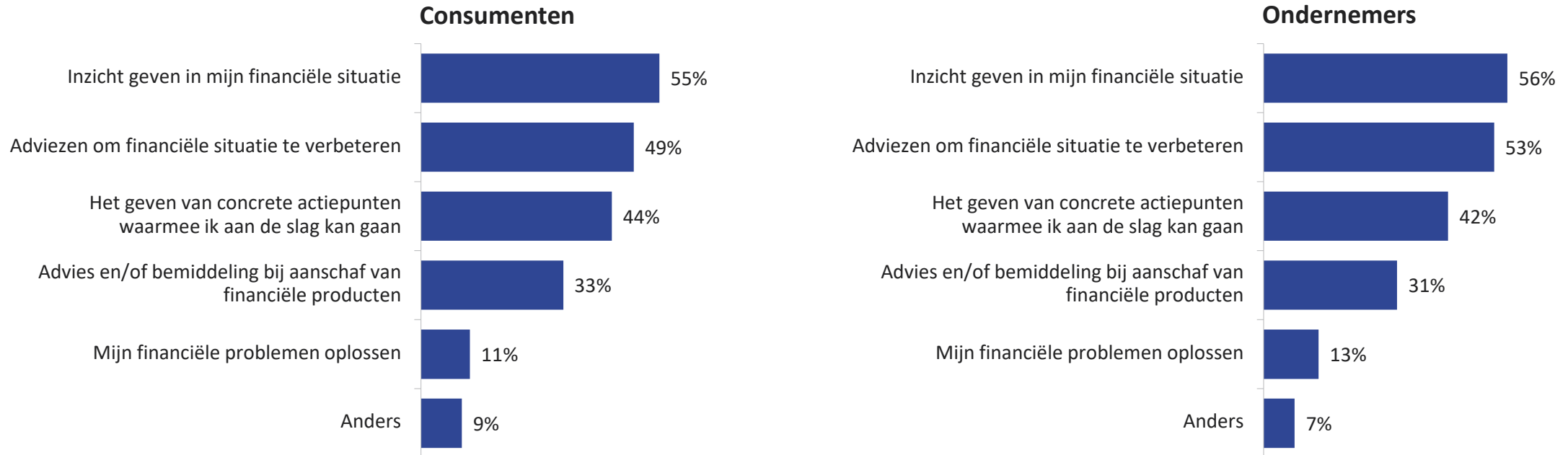
# 3

## Financieel advies

Belangrijkste inzichten

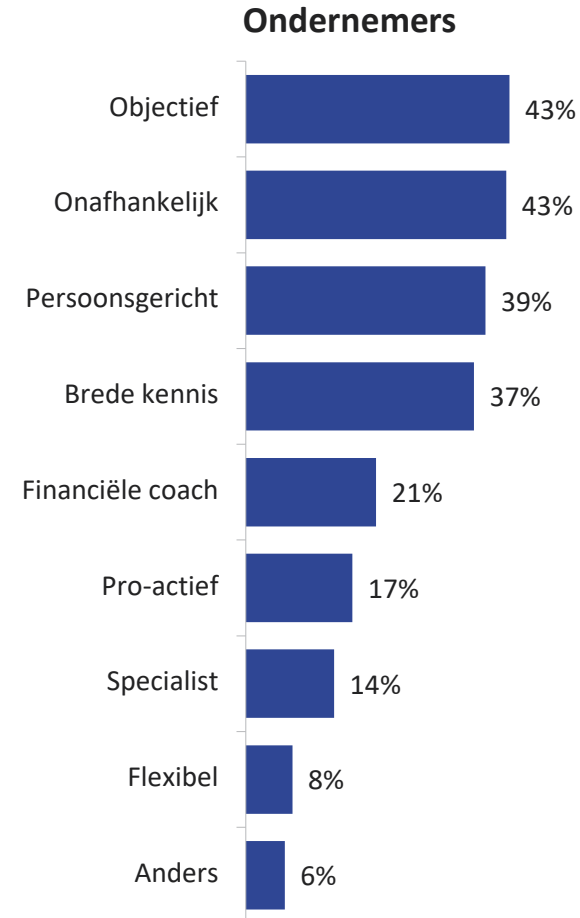
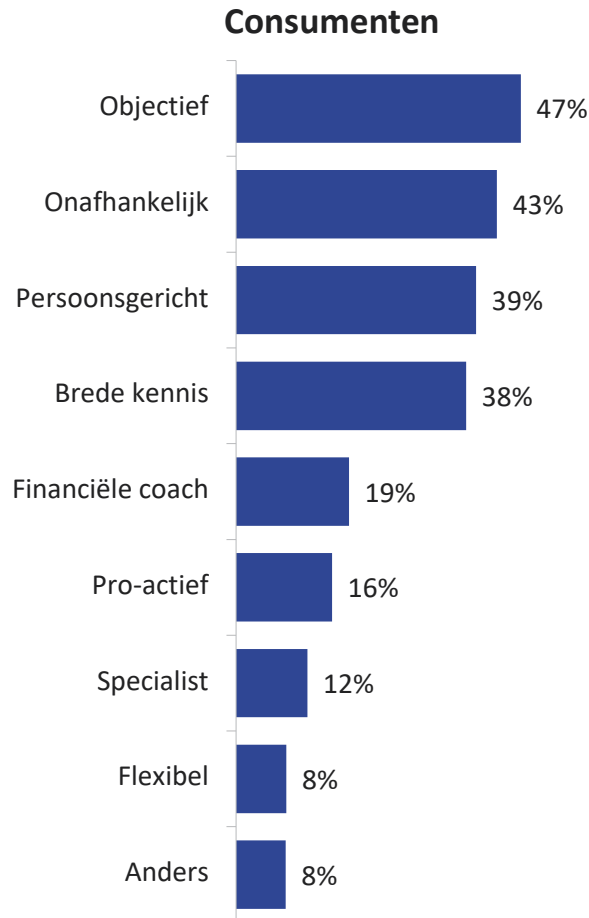


# Consumenten en ondernemers verwachten dat een financieel adviseur inzicht, advies en concrete actiepunten geeft



- Er zijn nauwelijks verschillen tussen hetgeen consumenten en ondernemers verwachten van een financieel adviseur.
- Circa een derde verwacht dat de adviseur ook een adviserende of bemiddelende rol speelt bij de aanschaf van financiële producten.
- Opvallend is dat slechts een klein deel van de consumenten en ondernemers verwacht dat een adviseur de financiële problemen ook oplost. Blijkbaar vindt men dat nog steeds de eigen verantwoordelijkheid.
- Onder "Anders" wordt genoemd dat men helemaal niets van een financieel adviseur verwacht, omdat men daar geen behoefte aan heeft.

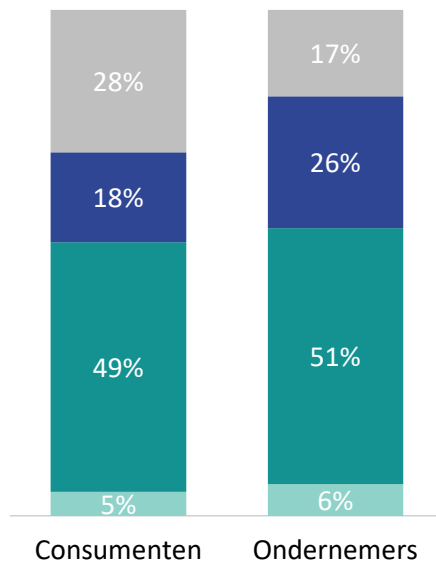
# De belangrijkste eisen die aan een financieel adviseur worden gesteld zijn: objectief, onafhankelijk, persoonsgericht en brede kennis



- Er zijn nauwelijks verschillen tussen welke eisen consumenten en ondernemers stellen aan een financieel adviseur.
- Een adviseur met brede kennis wordt aanzienlijk vaker als eis gesteld dan een adviseur die is gespecialiseerd.
- Opvallend is dat slechts een klein deel van de consumenten en ondernemers eist dat een adviseur flexibel is. Wellicht heeft dat te maken met de toename van het thuiswerken, waardoor men zelf flexibeler is geworden.
- Onder "Anders" wordt genoemd dat men geen eisen aan een financieel adviseur stelt, omdat men daar geen behoefte aan heeft.

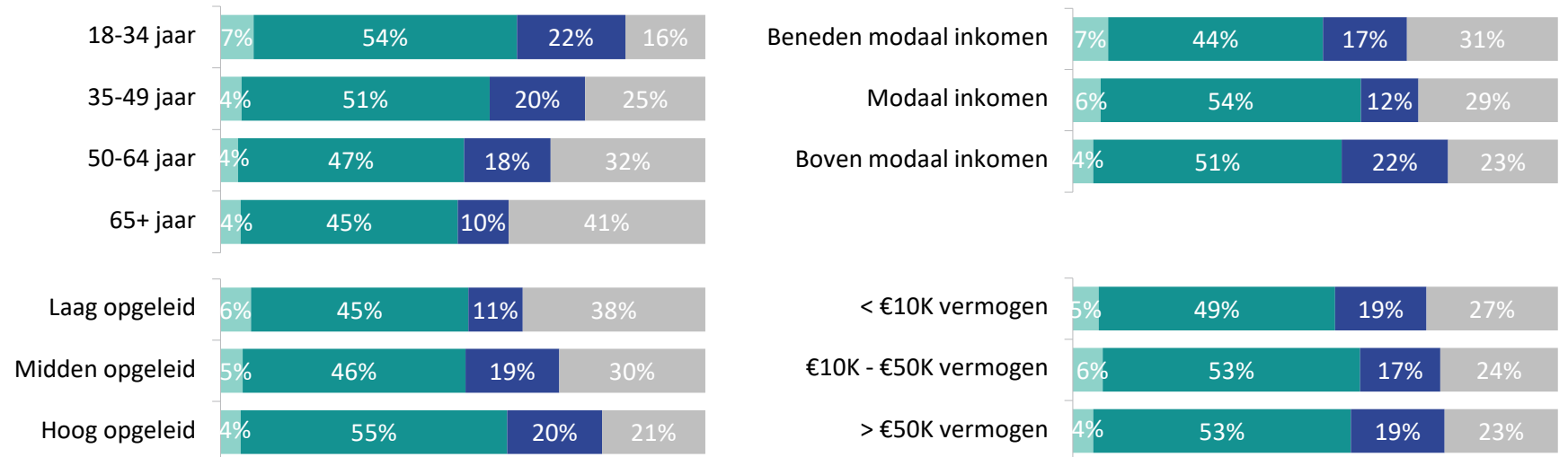
# Men wenst advies op het moment dat men er behoefte aan heeft, periodiek advies niet erg gewild

Frequentie financieel advies?



■ Eenmalig   
 ■ Alleen als ik er behoefte aan heb   
 ■ Periodiek   
 ■ Geen financieel advies nodig

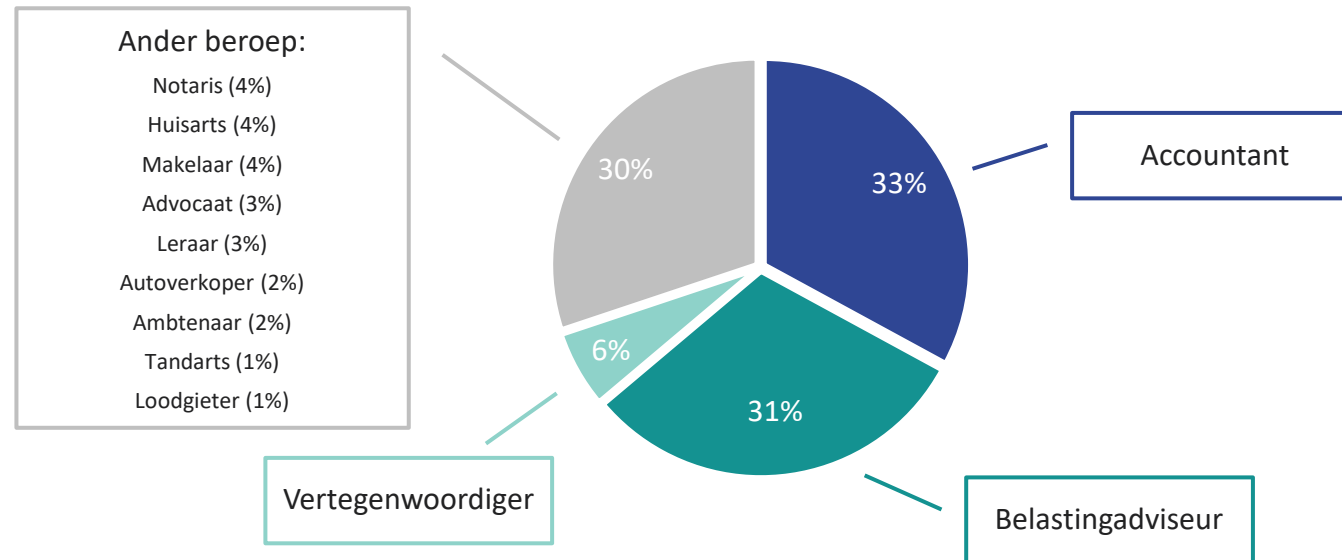
Wie zijn dat?



- Opvallend is dat ook huishoudens met een bovenmodaal inkomen en een hoog vermogen geen voorkeur hebben voor periodiek advies.
- 28% van de consumenten en 17% van de ondernemers geeft aan helemaal geen financieel advies nodig te hebben.

# Het beroep van financieel adviseur wordt het vaakst vergeleken met een accountant of belastingadviseur

Met welk beroep is het beroep van financieel adviseur vergelijkbaar?



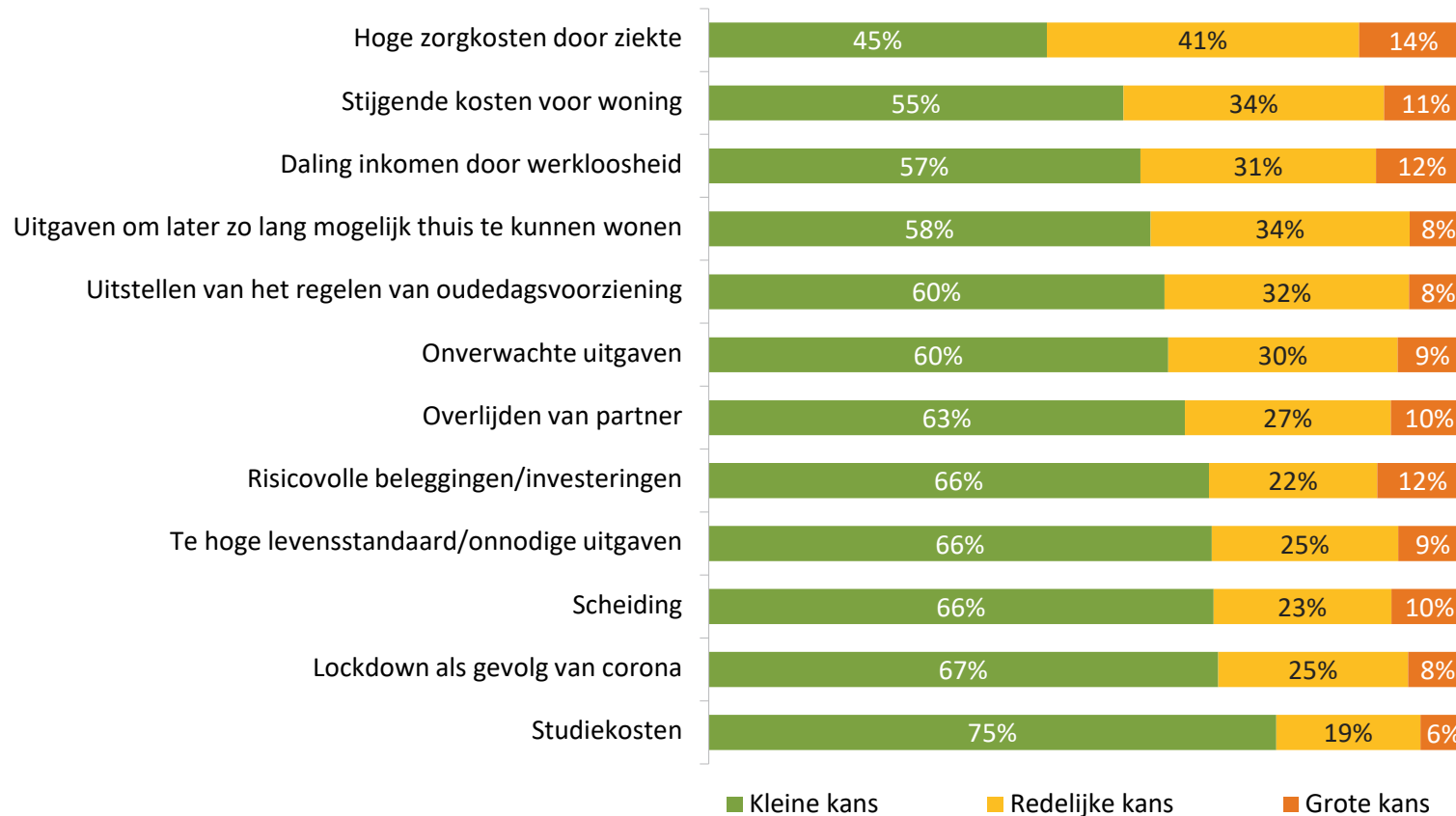
- Slechts een klein deel vergelijkt een financieel adviseur met beroepsgroepen waar je met enige regelmaat naar toe gaat, zoals een huisarts of tandarts.
- Onder "Ander beroep" wordt vaak genoemd dat men niet weet met welk beroep een financieel adviseur het beste vergelijkbaar is.

B11 Als u het beroep van financieel adviseur zou vergelijken met andere beroepen, met welk beroep is deze dan het beste vergelijkbaar?

Basis: alle respondenten (n=1.000)

# Consumenten schatten de kans om in financiële problemen te komen door hoge zorgkosten door ziekte het hoogst in

Kans op financiële problemen door...



- Ook denkt men door stijgende kosten voor de woning (45%) of door werkloosheid (43%) in financiële problemen te komen.
- Slechts een kleine groep verwacht door hoge studiekosten (25%) in financiële problemen te komen.
- Er zijn nauwelijks verschillen tussen consumenten en ondernemers. Alleen in geval van een nieuwe lockdown is er een verschil. Ondernemers verwachten daardoor harder getroffen te worden dan consumenten: 41% van de ondernemers zegt dat er dan een redelijke tot grote kans bestaat om in financiële problemen te komen versus 33% van de consumenten.

B12 Als een van de volgende situaties zich voordoet, hoe groot schat u de kans in dat u hierdoor in financiële problemen komt?

Basis: alle respondenten (n=1.000)

# Onderzoeksopzet



# Hoe we dit onderzocht hebben



## Met wie we hebben gesproken

- Doelgroep: consumenten en ondernemers van 18 jaar en ouder
  - 750 consumenten
  - 250 ondernemers
- De steekproef is gewogen naar leeftijd, geslacht, opleiding en beroepssituatie, zodat deze representatief is voor de Nederlandse bevolking van 18 jaar en ouder



## Hoe hebben we met ze gesproken

- Voor dit onderzoek is een vragenlijst opgesteld, welke grotendeels bestaat uit gesloten vragen
- Het onderzoek is uitgevoerd op het online panel van Ipsos
- De dataverzameling vond plaats van 30 september t/m 11 oktober 2021



**DANK U**