



Gecertificeerd
Financieel Planners

WAARDE VAN FINANCIËLE PLANNING

CONSUMENTEN ONDERZOEK

Belangrijkste bevindingen 2023

NEDERLAND



Inzichten uit het wereldwijde 2023 Value of Financial Planning Research,
uitgevoerd door Financial Planning Standards Board Ltd.



CERTIFIED FINANCIAL PLANNER

CFP

Introductie	03
Belangrijkste bevindingen	04
Ontkrachten van mythes over financiële planning	05
FPSB® Waarde van de Financial Planning Index™	06
Het verschil dat een CFP-professional maakt	09
Financiële planning voor de volgende generatie	10
Conclusie	12

Over het Rapport

De beschrijvingen en statistieken in dit rapport zijn gebaseerd op inzichten uit een wereldwijd onderzoek uitgevoerd voor Financial Planning Standards Board Ltd. (FPSB) door het onafhankelijk onderzoeksbureau MYMAVINS. Het kwantitatieve onderzoek dat in februari 2023 werd uitgevoerd, omvatte een online enquête onder 1.042 respondenten uit Nederland, waarvan elk ouder was dan 25 jaar, meer dan €60k per jaar verdiende of meer dan €35k aan belegbare activa bezat.

De steekproef bestond zowel uit geadviseerde als niet-geadviseerde consumenten. Geadviseerde consumenten zijn degenen die momenteel samenwerken met een financieel planner, degenen die financieel advies zoeken wanneer dat nodig is en degenen die in de afgelopen drie jaar financieel advies hebben ontvangen. Niet-geadviseerde consumenten daarentegen zijn degenen die nog nooit financieel advies hebben ontvangen van een financieel planner of die financieel advies hebben ontvangen meer dan drie jaar geleden. Het onderzoek heeft ook geanalyseerd welke consumenten samenwerken met een CFP®-professional. Financieel planners die CFP-certificering behalen, hebben zich gecommitteerd aan strenge normen van bekwaamheid en ethiek in financiële planning.

CFP®, CERTIFIED FINANCIAL PLANNER® en  zijn handelsmerken die buiten de VS eigendom zijn van de Financial Planning Standards Board Ltd. Federatie Financieel Planners is de licentieverlenende instantie voor de CFP-merken in Nederland, via een overeenkomst met FPSB.



CERTIFIED FINANCIAL PLANNER

CFP

Introductie

We leven in een steeds veranderende, complexe wereld die van ons mensen vraagt om financieel zelfredzaam te worden.

Geld kan voor veel mensen een bron van stress zijn. Voor sommige kan het zelfs persoonlijk zijn tol eisen, met invloed op hun slaapkwaliteit en zelfs hun mentale gezondheid.

De huidige economische situatie helpt niet mee. Het mondiale economische vooruitzicht is gespannen, met hardnekkig hoge inflatie, stijgende rentetarieven en kosten van huisvesting die dagelijkse budgetten van sommige gezinnen onder druk zetten.

Het goede nieuws is dat professionele financiële planning kan helpen. Financiële planners ondersteunen mensen om controle te krijgen over hun financiële leven, waardoor ze zich zelfverzekerder voelen en op koers blijven om hun doelen te bereiken.

De FPSB Value of Financial Planning Consumer Research studie presenteert een overtuigende vergelijking tussen de persoonlijke ervaringen van individuen die hun financiële reis alleen navigeren, degenen die samenwerken met een financieel planner en belangrijk, degenen die advies zoeken van een CERTIFIED FINANCIAL PLANNER® professional.

Deze studie heeft vastgesteld dat mensen die samenwerken met een professioneel financieel planner zich zowel financieel als op bredere vlakken beter voelen. Ze melden een betere kwaliteit van leven te hebben, genieten van meer financieel vertrouwen en veerkracht, en voelen zich meer tevreden met hun financiële situatie.

Klanten van CFP® professionals melden dat ze zich bijzonder tevreden voelen. Over de hele wereld zeggen mensen die samenwerken met een CERTIFIED FINANCIAL PLANNER dat ze de hoogste kwaliteit van leven ervaren, het meeste vertrouwen hebben, het meest tevreden zijn met hun financiële situatie en de meeste voordelen toeschrijven aan de aanbevelingen die ze ontvangen.

Het probleem is dat niet iedereen gebruik maakt van de diensten van een financieel planning professional. Een van de meest voorkomende redenen is dat mensen zeggen dat ze het moeilijk vinden om te weten wie ze kunnen vertrouwen met hun financiën.

In deze studie hebben we ontdekt dat bijna alle consumenten die geadviseerd worden door een CFP professional erop vertrouwen dat zij handelen in het beste belang van de cliënt. Dat is logisch als je bedenkt dat CERTIFIED FINANCIAL PLANNER-professionals zich hebben gecommitteerd aan strenge normen van bekwaamheid en ethiek en het wereldwijd erkende symbool van uitmuntendheid in financiële planning hebben behaald.

Als je overweegt om te ontdekken hoe financiële planning je leven positief kan beïnvloeden, dan is het vinden van een vertrouwd persoon makkelijker dan je denkt. Zoek gewoon naar een CFP-professional en ga van daaruit verder.

Belangrijkste bevindingen



Klanten die samenwerken met een financieel planner zeggen dat ze er beter aan toe zijn.

4 op de 5 klanten van financiële planners zijn zeer tevreden met hun vermogen, in vergelijking met 3 op de 5 ongeadviseerde consumenten.

Ze genieten van een hogere levenskwaliteit, meer financieel vertrouwen en ervaren minder financiële stress.

- 9 op de 10 mensen melden dat ze leven met een sterk gevoel van doel.
- 9 op de 10 zeggen dat ze er vertrouwen in hebben om de meeste uitdagingen op te lossen.
- 9 op de 10 voelen zich financieel zeker



Financiële planning helpt mensen om on vervulde financiële behoeften te vervullen.

Onervaren consumenten melden veel on vervulde financiële behoeften, waaronder:

- Bescherming tegen onverwachte kosten (1 op de 5)
- Zorgen voor een regelmatig inkomen om van te leven (1 op de 5)
- Een realistisch plan maken voor de pensioenleeftijd (1 op de 5)

Volgens dit onderzoek zijn dit de gebieden waar financieel planners het meest kunnen helpen. De top drie manieren waarop financieel planners hebben geholpen zijn:

- Meer vertrouwen hebben bij het nemen van beslissingen
- Het meeste halen uit hun situatie
- Verminderen van financiële zorgen en stress



Klanten van CFP-professionals ervaren de beste resultaten.

- 9 van de 10 voelen zich financieel zeker.
- 9 op de 10 voelen zich financieel aantoonbaar beter af.



Gen Y is eerder geneigd digitale betrokkenheid te verwachten.

Gen Y maakt op een andere manier gebruik van financiële planningsdiensten dan de Baby Boomers:

- Terwijl persoonlijke diensten nog steeds het belangrijkste zijn, is een multi-channel digitale ervaring belangrijker voor Generatie Y dan voor oudere generaties.
- 7 op de 10 Gen Y's gebruiken apps of websites om te helpen bij financiën, wat meer is dan oudere generaties.

Ontkrachten van mythes over financiële planning



MYTHE #1

Financiële planning is alleen voor de rijken

FEIT: 9 op de 10 klanten die €80k of minder per jaar verdienen en samenwerken met CFP-professionals voelen zich financieel zelfverzekerd, wat hoger is dan ongeadviseerde consumenten met hetzelfde inkomen.



MYTHE #2

Financiële planning is alleen nodig bij pensionering

FEIT: 7 op de 10 Gen Y's die samenwerken met een CFP-professional zijn het erover eens dat financiële planning hen financieel beter heeft achtergelaten.



MYTHE #3

Financiële planning kost meer dan het oplevert

FEIT: 8 op de 10 klanten van CFP-professionals zeggen dat de voordelen van financiële planning opwegen tegen de kosten.



MYTHE #4

Financiële planners zijn niet objectief

FEIT: Iedereen (100%) die samenwerkt met een CFP-professional meldt dat ze hun financieel planner vertrouwen om in het belang van de klant te handelen.

FPSB® Waarde van de Financial Planning Index™

FPSB heeft een Waarde van Financiële Planning Index ontwikkeld als een mechanisme om de financiële en niet-financiële impact van financiële planning op het leven van klanten te meten. Scores variëren van 0 tot 100 rond het middelpunt van 50; hoe hoger de score, hoe beter.

De Index laat het verschil zien tussen degenen die niet samenwerken met een financieel planner en degenen die dat wel doen. De CFP Professional Delta laat het positieve verschil zien wanneer er samengewerkt wordt met een CFP-professional.



KWALITEIT VAN LEVEN

Niet-geadviseerd	Andere Geadviseerd	CFP Professional Geadviseerd	CFP Professional Delta
69	70	78	+9



FINANCIËEL VERTROUWEN

Niet-geadviseerd	Andere Geadviseerd	CFP Professional Geadviseerd	CFP Professional Delta
68	68	78	+10



FINANCIËLE TEVREDENHEID

Niet-geadviseerd	Andere Geadviseerd	CFP Professional Geadviseerd	CFP Professional Delta
68	68	81	+13



ERVARING

Niet-geadviseerd	Andere Geadviseerd	CFP Professional Geadviseerd	CFP Professional Delta
N/A	73	81	+8

*CFP Professional Delta wordt berekend op basis van het verschil tussen CFP Professioneel Geadviseerd en Niet-geadviseerd, behalve bij ervaring, waar het verschil tussen Andere Geadviseerd wordt gebruikt.

”

Betrouwbaar, oplossingsgericht, professioneel, deskundig, klantgericht.

Klant van een CFP-professional | Man, 48 jaar, Zuid-Holland

FPSB Waarde van Financiële Planning Index

Er zijn vier componenten in de FPSB Waarde van Financiële Planning Index:



Kwaliteit van Leven

Niet-financiële 'persoonlijke bezittingen' die de belangrijkste ondersteunende pijlers zijn van een 'goed leven', inclusief persoonlijke gezondheid, verbinding, bekwaamheid, doel en levensvoldoening.

De CFP Professional Delta score van +9 laat zien dat consumenten die samenwerken met een CFP-professional een hogere kwaliteit van leven ervaren dan degenen die geen advies krijgen.

Klanten van CFP-professionals melden een grotere tevredenheid met het leven (8,3 van de 10) in vergelijking met hun ongeadviseerde tegenhangers (7,5 van de 10).



Financieel Vertrouwen

Het meten van financieel vertrouwen, inclusief persoonlijke verwachtingen van veiligheid en vermogen om doelen te bereiken en persoonlijk risico te beheren.

De CFP Professional Delta score van +10 laat zien dat consumenten die samenwerken met een CFP-professional veel meer vertrouwen hebben in hun financiële toekomst dan degenen die geen advies krijgen.

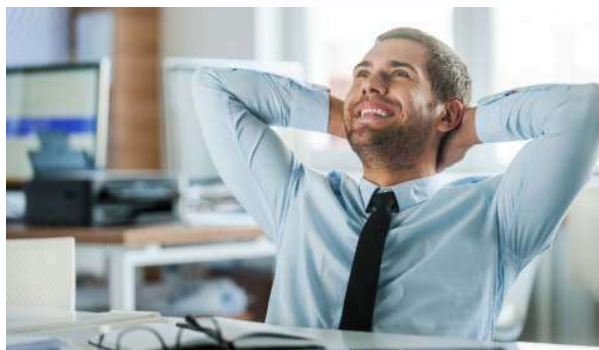
Bijna 1 op de 2 klanten van CFP-professionals voelt zich financieel zeker in vergelijking met slechts 1 op de 4 ongeadviseerde consumenten.

”

Hij is proactief en heeft een goede kijk op beleggingen en de markten.

Klant van een CFP-professional | Man, 61 jaar, Noord-Brabant

FPSB Waarde van Financiële Planning Index



Financiële Tevredenheid

Meet persoonlijke tevredenheid met de financiële situatie van een consument, inclusief bestedingsmogelijkheden, persoonlijk financieel risicobeheer, vermogen om zich aan de strategieën in een financieel plan te houden en algemene welvaart.

De CFP Professional Delta score van +13 laat zien dat consumenten die samenwerken met een CFP professional veel hogere niveaus van tevredenheid rapporteren dan degenen die geen advies krijgen.

In feite is meer dan 4 op de 5 van degenen die geadviseerd worden door een CFP-professional zeer tevreden met hun algehele welvaart, in vergelijking met 3 op de 5 van degenen die niet geadviseerd worden.



Ervaring

Meet de direct toerekenbare waarde van de ervaring van financiële planning en het werken met een financieel planner, evenals tastbare financiële voordelen zoals financiële winsten en het voldoen aan kritieke financiële behoeften.

De CFP Professional Delta score van +8 laat zien dat klanten die samenwerken met een CFP-professional meer waarde ervaren dan degenen die geadviseerd worden door andere professionals.

9 op de 10 klanten die geadviseerd worden door een CFP-professional zijn het erover eens dat ze tastbaar financieel beter af zijn, terwijl 8 op de 10 van degenen die geadviseerd worden door iemand die geen CFP-professional is, het ermee eens zijn.



...omdat het mij meer duidelijkheid en zekerheid heeft gegeven over mijn 'financiële toekomst'.

Klant van een CFP-professional | Man, 45 jaar, Gelderland

Het verschil dat een CFP-professional maakt

Klanten die samenwerken met een CFP-professional hebben vaker een hogere kwaliteit van leven, meer financieel vertrouwen en veerkracht, en zijn meer tevreden met hun financiële situatie.

100% Iedereen die geadviseerd wordt door een CFP-professional meldt dat ze vertrouwen hebben in hun financieel planner om in het belang van de klant te handelen.

96% van de klanten van CFP-professionals zegt dat ze waarschijnlijk de relatie met hun financieel planner zullen voortzetten.

Top 5 voordelen van werken met een financieel planner zoals gemeld door klanten

01

Verbeterde **financiële vrijheid** en **controle**

02

Verbeterde **financiële welzijn** en **gemoedsrust**

03

Verbeterd vertrouwen in het vermogen om het **gewenste levensstandaard** te bereiken.

04

Help bij het **uitleggen en vereenvoudigen** van financiële zaken.

05

Help bij het opstellen en **bereiken van doelen**

Samenwerken met een CFP-professional om een financieel plan te creëren leidt tot een hogere tevredenheid over vermogen.

84% zijn zeer of volledig tevreden met hun rijkdom, in vergelijking met 61% van de niet-geadviseerde consumenten.

88%

akkoord gaan met financiële planning helpt bij het vervullen van levensdromen

79%

voelen ze zich beter in staat om om te gaan met gezondheidsproblemen

62%

Zeg dat financiële planning een positieve invloed heeft gehad op hun gezinsleven.

66%

Rapporteer dat financiële planning een positieve invloed heeft gehad op hun mentale gezondheid.

Financiële planning voor de volgende generatie

Generatie Y, of 'Gen Y' - geboren tussen 1981 en 1996 - blijken zeer betrokken te zijn bij hun financiën en staan open voor de toegevoegde waarde die financiële planning kan bieden.

Nu gevestigde inkomensverdieners, staan Gen Y's op het punt ongekeerde niveaus van intergenerationele rijkdom te ontvangen via erfenissen of giften. Meer dan 2 op de 5 Gen Y's hebben al een erfenis ontvangen of zullen waarschijnlijk een erfenis of grote financiële steun ontvangen. Meer dan 1 op de 3 verwacht dit te doen in de komende vijf jaar, en voor sommigen zullen de bedragen aanzienlijk zijn.

2 op de 5 mensen die een erfenis of grote financiële steun verwachten, zullen meer dan €250.000 aan extra geld ontvangen.

Gen Y staat open voor financiële planning. 3 op de 5 Gen Y'ers die momenteel niet samenwerken met een financieel planner, zouden overwegen om te betalen voor financieel advies, in vergelijking met 1 op de 2 Gen X'ers en 1 op de 7 Baby Boomers.

En ze zijn van plan om binnenkort een financieel planner in te schakelen. 2 op de 5 van die Gen Y die overwegen om een financieel planner in te schakelen, zouden dit binnen drie jaar doen en meer dan 2 op de 5 binnen 3-10 jaar.



Gen Y is eerder geneigd om op zoek te gaan naar een financieel planner vanwege financiële problemen, het starten of uitbreiden van een gezin, het kopen of verkopen van een woning en de wens om meer controle te hebben over geld en vermogen.

Terwijl het betrekken van Generatie Y bij financiële planning een kans biedt, zullen financiële planners moeten evolueren en zich aanpassen aan de manier waarop ze met klanten werken.



Mijn financieel planner heeft er voor gezorgd dat ik op een rustige, fijne manier mijn leven kan leiden. Geeft een veilig gevoel.

Andere Geadviseerd | Vrouw, 73 jaar, Utrecht

Vijf manieren waarop Gen Y anders is



1. Terwijl persoonlijk contact nog steeds de norm is, is Generatie Y meer geneigd om digitale betrokkenheid te verwachten.

Terwijl de meerderheid (3 op de 5) van de Gen Y's nog steeds persoonlijke interacties met hun financieel adviseur willen, zijn Gen Y's eerder geneigd om apps of websites te gebruiken om hun financiën te beheren dan oudere generaties, waarbij de Baby Boomers hier het minst geneigd zijn. Bijvoorbeeld, 7 op de 10 Gen Y's gebruiken een app om te helpen bij budgettering, terwijl 6 op de 10 Baby Boomers dat doen.



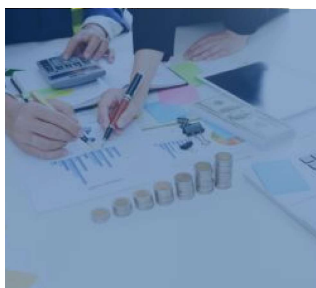
2. Gen Y heeft verschillende servicebehoeften

1 op de 3 Gen Y zou overwegen om een financieel planner in te schakelen om hen te helpen bij het laten groeien van hun vermogen of het kopen van een woning. Dit is twee keer zoveel als Baby Boomers, die zich meer richten op zorg op oudere leeftijd. Gen Y is ook eerder geneigd om hulp te zoeken bij het plannen van de educatie van hun kinderen, het regelen van verzekeringsbeoordelingen en het plannen van hun nalatenschap.



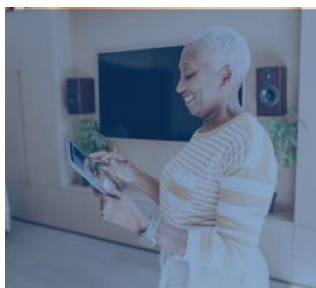
3. Gen Y heeft andere prioriteiten en zorgen

In termen van persoonlijke prioriteiten maakt 2 op de 5 Gen Y zich zorgen over familie, in vergelijking met slechts 1 op de 4 Baby Boomers. Wat betreft sociale prioriteiten maakt de jongere generatie zich meer zorgen over de kosten van levensonderhoud en economische marktonstabiliteit.



4. Gen Y heeft hogere verwachtingen en geeft de voorkeur aan een multi-channel service-ervaring waar ze digitaal kunnen communiceren, telefonisch en ook persoonlijk.

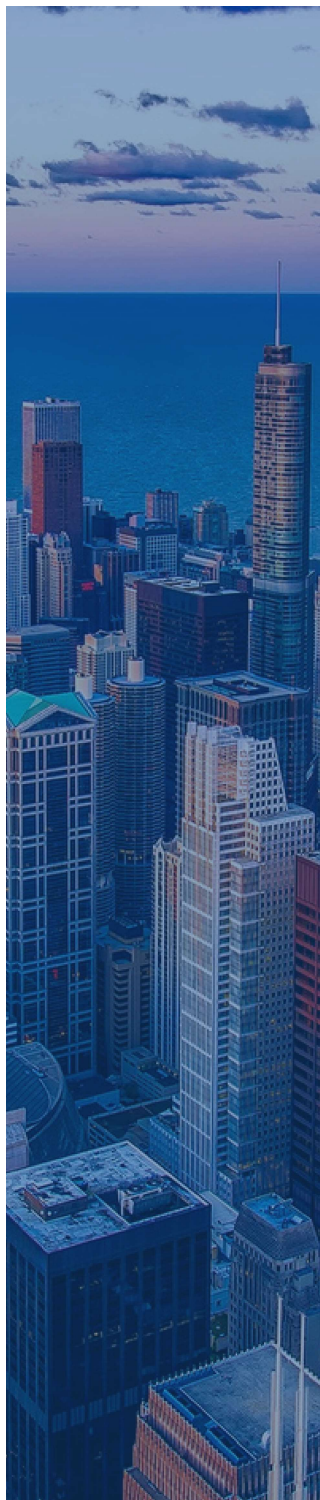
1 op de 3 Gen Y-kanten van een financieel planner zou toegang tot een online portaal verwachten, in vergelijking met 1 op de 4 Baby Boomers.



5. Gen Y heeft meer interesse in beleggen in nieuwe, niet-traditionele activaklassen

Crypto-investeringen zijn aanzienlijk populairder onder jongere generaties. 2 op de 5 Gen Y beweren momenteel ten minste enkele crypto-activa te hebben en meer dan 1 op de 4 zou het overwegen. Dit in vergelijking met meer dan de helft van de Baby Boomers die het niet eens zouden overwegen.

Conclusie



In deze baanbrekende kwantitatieve studie hebben we de persoonlijke ervaring van mensen die niet samenwerken met een financieel planner vergeleken met die van mensen die wel een financieel planner hebben, en belangrijker nog, diegenen die samenwerken met een CFP-professional.

Deze studie introduceerde de FPSB Value of Financial Planning Index, een maatstaf voor de waargenomen financiële en niet-financiële voordelen van financiële planning. Klanten van financiële planning melden een betere kwaliteit van leven, meer positieve emoties, minder financiële stress, meer financieel vertrouwen, een authentiek gevoel van doel en een groter gevoel van sociale verbondenheid en gezondheid. En klanten van CFP-professionals rapporteerden de hoogste niveaus van tevredenheid.

Niet iedereen heeft een financieel planner. Enkele van de obstakels om met een financieel planner samen te werken is de perceptie dat het te duur is, of dat het alleen voor rijke mensen is. Anderen geloven dat de uitdaging is om iemand te vinden die ze kunnen vertrouwen.

In deze studie hebben we deze mythes onderzocht die mensen ervan weerhouden om de hulp van een financieel planner te zoeken en systematisch ontkracht. Klanten vertelden ons dat de voordelen van financiële planning-diensten opwegen tegen de kosten, en dat deze voordelen aanwezig zijn ongeacht rijkdom of leeftijd. En als het gaat om vertrouwen, meldde alle klanten van CFP-professionals (100%) dat ze hun planner vertrouwen om in het beste belang van hun cliënt te handelen.

Met de Baby Boomers die de ouderdom bereiken, staat de wereld op het punt van een ongekennde overdracht van rijkdom tussen de generaties. De volgende generatie heeft een grote vraag naar financiële planning, maar hun serviceverwachtingen verschillen van die van hun ouders. Financiële planners moeten hun dienstenaanbod aanpassen om beter te voldoen aan de behoeften van Generatie Y, om ervoor te zorgen dat deze groep volop kan genieten van de voordelen die financiële planning kan bieden.



**Gecertificeerd
Financieel Planners**

www.ffp.nl

De belangrijkste bevindingen die in dit document worden
gepresenteerd, zijn afkomstig van de wereldwijde 2023 Value of
Financial Planning Research opdracht gegeven door Financial
Planning Standards Board Ltd.



CERTIFIED FINANCIAL PLANNER

CFP

Financial Planning Standards Board Ltd. is eigenaar van de CFP, CERTIFIED FINANCIAL
PLANNER en CFP Logo merken buiten de Verenigde Staten.

Copyright ©2023, Financial Planning Standards Board Ltd. All rights reserved.

