

ASSOCIATE LECTORAAT

# SUSTAINABLE FINANCE & TAX



**THEMA**  
"NAAR MEERVOUDIGE  
WAARDE VAN  
FINANCIEEL EN  
FISCAAL ADVIES"

# ONDERZOEKSPAPER

Een centraal thema binnen het associate lectoraat Sustainable Finance & Tax is de vraag hoe financieel en fiscaal adviseurs via meervoudige waardecreatie een bijdrage kunnen leveren aan de verduurzaming van het MKB in Nederland. Om daarover meer kennis te vergaren is gestart met een onderzoek naar de waarde van advies. Daarbij is gekozen om in eerste instantie onderzoek te doen naar de waarde van financieel advies. Om vervolgens ook te kunnen kijken naar de waarde van fiscaal advies. Het onderzoek, op basis van een literatuurstudie en deskresearch, heeft geleid tot dit onderzoekspaper. Op basis van deze uitkomsten doet het associate lectoraat vervolgonderzoek naar de meervoudige waarde van financieel en fiscaal advies.

<b>1</b>	<b>DE WAARDE VAN FINANCIËEL ADVIES</b>	<b>2</b>
	1.1 Waarde van Advies Model	2
<b>2</b>	<b>WAT IS FINANCIËEL ADVIES?</b>	<b>3</b>
	2.1 Adviseren vs. informeren en bemiddelen	3
<b>3</b>	<b>PERSOONLIJKE WAARDE VAN FINANCIËEL ADVIES</b>	<b>4</b>
	3.1 Immateriële waarde	4
	3.2 Financiële zelfredzaamheid	4
	3.3 Beter financieel gedrag	5
	3.4 Complexiteit en zorgen wegnemen	6
	3.5 Materiële waarde	7
	3.6 Hogere opbrengst	7
	3.7 Verlagen van transactiekosten	8
<b>4</b>	<b>ALGEMEEN BELANG VAN FINANCIËEL ADVIES</b>	<b>8</b>
	4.1 Maatschappelijke belang	8
<b>5</b>	<b>CONSUMENTENBESCHERMING</b>	<b>10</b>
	5.1 Advies vs. execution only	10
	5.2 Belang van onafhankelijkheid	10
<b>6</b>	<b>ECONOMISCHE WAARDE VAN ONAFHANKELIJK FINANCIËEL ADVIES</b>	<b>11</b>
<b>7</b>	<b>WAARDEVOLLE AANBEVELINGEN</b>	<b>12</b>

# 1 'DE WAARDE VAN FINANCIËEL ADVIES'

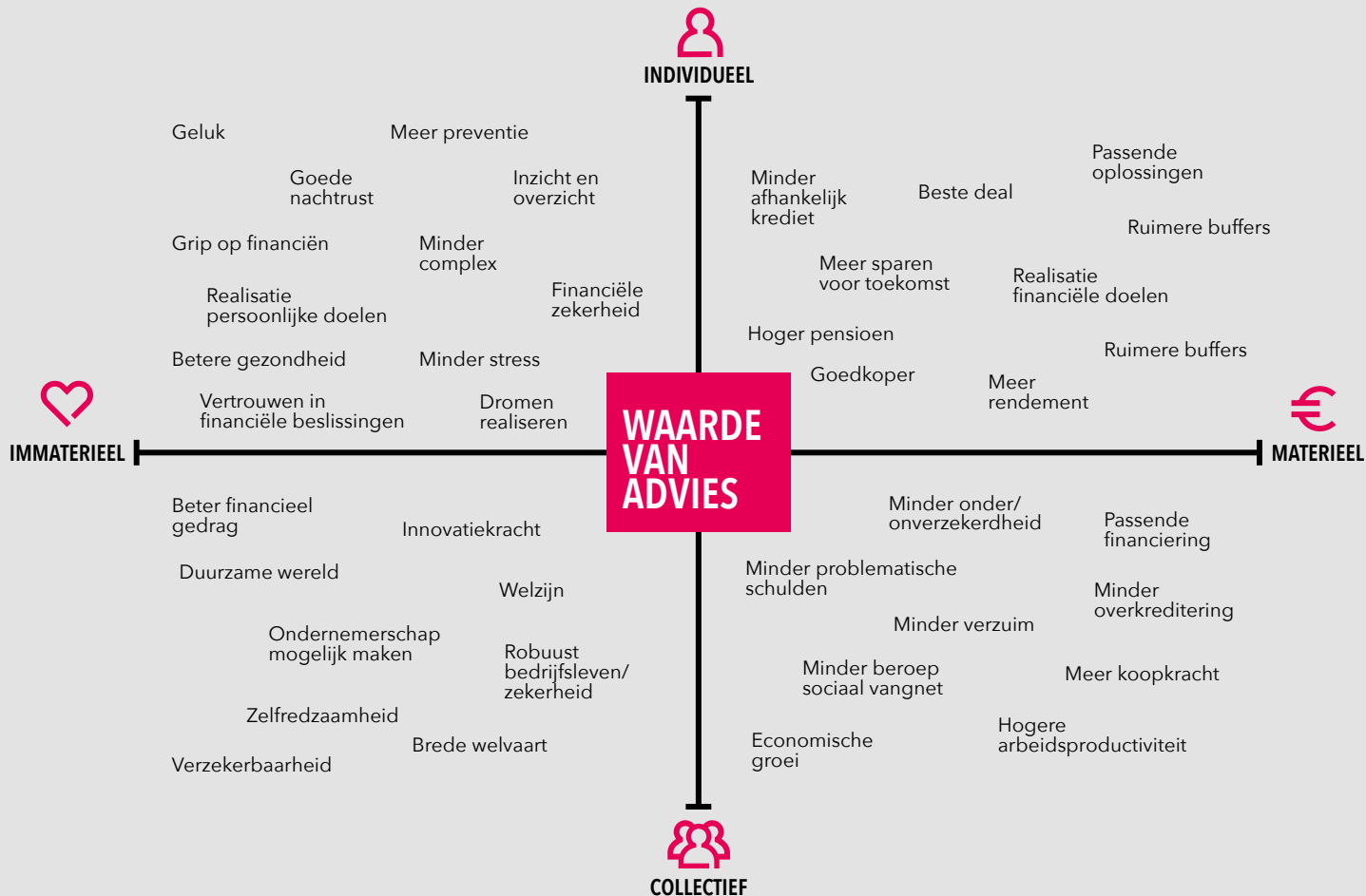
Financiële zekerheid is voor Nederlanders, na het hebben van een goede gezondheid, de belangrijkste voorwaarde voor het hebben van een goed leven (GfK 2017). Die financiële zekerheid is minder zeker geworden, 70% van de bevolking maakt zich (enigszins) zorgen over zijn financiën, ondanks de economische voorspoed van de afgelopen jaren (Wijzer in Geldzaken 2019). De (nasleep van de) Corona-crisis gaat extra druk geven op de financiële zekerheid en de zorgen bij burgers en bedrijven zullen toenemen. En de samenleving stond al voor grote maatschappelijke uitdagingen op het gebied van duurzaamheid, pensioen, woningmarkt, technologie en innovatie. Uitdagingen met grote financiële consequenties. Dat vraagt om goede financiële weerbaarheid van zowel burgers als bedrijven. Om die weerbaarheid te vergroten en de behoefte aan financiële zekerheid te realiseren, speelt financieel

advies een belangrijke rol. Financieel advies is een vak waar miljoenen Nederlanders en honderdduizenden ondernemers op vertrouwen. De waarde van financieel advies is niet alleen economisch van aard maar draagt vooral bij aan het maatschappelijk nut. Dit onderzoekspaper geeft inzicht in de waarde en het belang van financieel advies voor de Nederlandse samenleving.

## 1.1 Waarde van Advies Model

De waarde van advies is niet alleen van materiele, financiële aard maar vooral ook van immateriële, sociale aard. En financieel advies heeft waarde voor individuele consumenten en de maatschappij als collectief. Dit onderzoekspaper is een onderbouwing van de waarde van financieel advies. Modelmatig is de waarde van advies als volgt weergegeven:

### WAARDE VAN ADVIES:



## 2 WAT IS FINANCIËEL ADVIES?

**Financieel advies gaat over het op professionele basis adviseren over financiële vraagstukken. Die vraagstukken kunnen zeer uiteenlopend zijn, van korte termijn tot lange termijn, van productgericht tot doelgericht, van eenvoudig tot complex. In de context van dit document gaat het over advisering in relatie tot verzekeren, financieren, sparen en beleggen. Dus om het managen van risico's, het plannen van financiën, opbouwen van vermogen, en het financieren van bezit.**

### 2.1 Adviseren vs. informeren en bemiddelen

Adviseren, informeren en bemiddelen zijn begrippen die in de praktijk nogal eens door elkaar worden gebruikt. In het dagelijks leven zal een algemene aanbeveling of een financieel plan vaak als advies worden ervaren, terwijl hier geen sprake is van Wft Advies. Voor de Wft is hier 'slechts' sprake van informeren. De Wft definieert adviseren als volgt: het in de uitoefening van een beroep of bedrijf aanbevelen van één of meer specifieke financiële producten aan een bepaalde consument of, indien het een premiepensioenvordering, financieel instrument of verzekering betreft, cliënt. Dat betekent dat sprake is van een advies volgens de Wft als er voldaan wordt aan vier eisen:

- beredeneerde aanbeveling;
- van een concreet financieel product;
- van een specifieke aanbieder;
- aan een bepaalde klant.

Als het gaat om het maatschappelijk nut van financieel advies dan is de nauwe definitie uit de Wft te beperkt. Daarom ligt hier de nadruk op het brede spectrum van advies-gerelateerde diensten en aanbevelingen door financieel professionals. Toch is het voor een helder begrip belangrijk hier wat dieper in te gaan op de wettelijke context van het begrip financieel advies. Waar adviseren een wettelijke grondslag heeft in de Wft, geldt dat voor informeren niet. In zijn algemeenheid kan worden gesteld dat er sprake is van informeren als informatie van feitelijke aard door de financiële onderneming aan de klant wordt verstrekt. Hart Advocaten (2019) schrijft hier over: "Het onderscheid tussen informeren en adviseren is onder andere van belang teneinde vast te kunnen stellen welke publiekrechtelijke gedragsregels door de desbetreffende financiële onderneming moeten worden nageleefd. Is sprake van advies in de zin van de Wft, dan dient bijvoorbeeld het ken-uw-client-beginsel

nageleefd te worden op de wijze waarop dat door de Wft is voorgeschreven. Terwijl een aanbieder die niet adviseert maar slechts informeert, in geval van een complex product gehouden is om een kennis- en ervaringstoets van een klant af te nemen. Kortom, de omvang van de publiekrechtelijke zorgplicht is afhankelijk van het antwoord op de vraag of sprake is van adviseren of niet."

Er is voor de Wft sprake van informeren of het geven van inzicht als er een algemeen advies wordt gegeven, zonder dat wordt gesproken over een concreet product van een concrete aanbieder. Ook is sprake van informeren als het niet gericht is op een specifieke persoon. Brancheverenigingen kunnen consumenten bijvoorbeeld wijzen op het belang van een goede arbeidsongeschiktheidsverzekering, maar mogen een specifieke klant niet verwijzen naar product A van aanbieder B. Van pensioenfondsen verwacht de AFM dat deze hun deelnemers meer inzicht gaan geven, bijvoorbeeld over het verwachte eindkapitaal of de consequenties bij waardeoverdracht. Ook reclames die een product van een aanbieder aanprijzen worden niet als Wft-advies beschouwd zolang die reclame niet is gericht aan specifieke personen. Dit zijn allemaal geen adviezen volgens de definitie van de Wft. Ook het advies om juist geen financieel product aan te schaffen valt buiten de reikwijdte van de Wft.

Er moet onderscheid worden gemaakt tussen advies volgens de Wft en advies in privaatrechtelijke zin. Een aanbeveling van een intermediair aan een klant om een overlijdensrisicoverzekering af te sluiten is geen advies volgens de Wft (want geen specifiek product van een concrete aanbieder aanbevelen), maar dit is uiteraard wel een advies aan een klant in privaatrechtelijke zin. Dit onderscheid is belangrijk omdat er diverse consequenties zijn voor een onderneming als er wel sprake is van Wft-advisering. De financiële onderneming moet dan voldoen aan de adviesregels (bij impactvolle en complexe producten), de adviseur moet gediplomeerd zijn en dat diploma moet via Permanente Educatie examens actueel gehouden worden. Ook hulp bij het kiezen van de juiste offerte wordt door de AFM gezien als een vorm van adviseren.

De Wft maakt ook onderscheid tussen adviseren en bemiddelen. Van bemiddelen is sprake bij alle werkzaamheden in de uitoefening van een beroep of

bedrijf gericht op het als intermediair tot stand brengen van een overeenkomst inzake een financieel product tussen een consument (bij verzekering ook cliënt, dus zakelijke klanten) en een aanbieder, of op het assisteren bij het beheer en de uitvoering van een dergelijke overeenkomst. Dat betekent dat er niet per definitie een product hoeft te worden afgesloten. Het gaat om de intentie waarmee het advies wordt gegeven.

Omdat het beheer (onderhoud) van een product-overeenkomst onder bemiddelen valt ontstaat hier ook interpretatieruimte als het gaat om adviseren of informeren. In het kader van beheer zal een dienstverlener zijn klant regelmatig informeren over wijzigingen in het product, wetgeving of persoonlijke omstandigheden en de gevolgen daarvan voor zijn financiën. Voor de Wft gaat dit pas weer over in adviseren op het moment dat aan een bepaalde klant geadviseerd wordt een specifiek product te wijzigen of nieuw aan te schaffen. Zoals reeds betoogd is die scheidslijn publiekrechtelijk relevant, maar voor de gemiddelde consument en voor de beoordeling van het maatschappelijk nut van advies beschouwen we ook informatie in de beheerfase in beginsel als advies.

### **3      PERSOONLIJKE WAARDE VAN FINANCIEEL ADVIES**

**Eén manier om de waarde van advies te definiëren is als de persoonlijke opbrengst van financieel advies. Wat levert het financieel advies de klant uiteindelijk op? Dat kan zowel in materiële zin zijn als in immateriële zin. Meer buffers voor later, lagere financieringskosten, betere beheersing van risico's, goede dekking of een lagere premie zijn materiële opbrengsten van financieel advies. Een betere nachtrust, een goed gevoel, je droom kunnen realiseren of een onbezorgd leven is de immateriële waarde van advies.**

#### **3.1    Immateriële waarde**

Immateriële waarde van financieel advies is de waarde die niet direct in geld is uit te drukken. Deze waarde heeft onder meer met het gedrag van de klant te maken. Goed financieel advies laat de klant betere beslissingen nemen. Door beter na te denken over de financiën voor later, door risico's goed te wegen en af te dekken waar nodig, door verantwoord te lenen etc. Financieel advies op de werkvloer kan leiden tot minder zorgen bij werknemers en daardoor hogere productiviteit (Willis Towers Watson,

2017). Effecten kunnen direct zichtbaar worden door vergroting van de financiële zelfredzaamheid, het aanpakken van schuldproblematiek of meer inzicht bieden in financiën in de toekomst en zo leiden tot minder zorgen.

Ondoordachte en onverantwoorde financiële beslissingen hebben in het verleden tot veel maatschappelijke schade geleid. Veel huishoudens zitten nog steeds of dreigen opnieuw in financieel zwaar weer te komen. De WRR waarschuwt dat kwetsbare groepen in de samenleving moeite hebben om te voldoen aan de verwachtingen van de overheid qua zelfredzaamheid. Deze groepen zijn juist gebaat bij advies en hulp. De prijs van financieel advies moet ook in relatie worden gezien tot de mate waarin voorkomen wordt dat mensen in financiële problemen komen en dus een beroep doen op de sociale voorzieningen. Als mensen die advies het meest nodig hebben afzien van advies of daar geen toegang toe hebben, nemen de maatschappelijke kosten alleen maar toe. De immateriële waarde van financieel advies is het vergroten van de financiële zelfredzaamheid, het verbeteren van financieel gedrag, het verkleinen van de informatiekloof en het wegnemen van complexiteit.

#### **3.2 Financiële zelfredzaamheid**

Veranderingen in sociale zekerheid, pensioenen en arbeidsmarkt leiden ertoe dat huishoudens meer zelf mogen beslissen maar ook meer eigen verantwoordelijkheid dragen voor hun eigen financiën (Lapperre et al., 2016). De overheid heeft met enkele maatregelen de noodzaak tot financiële zelfredzaamheid aangewakkerd. Studenten lenen geld voor hun studie, huizenkopers moeten zelf geld inbrengen, de pensioenleeftijd gaat gestaag omhoog (en daarmee de noodzaak om de periode tot pensioen te overbruggen) en ouderen worden gestimuleerd om langer zelfstandig thuis te blijven wonen. De WRR schrijft in haar rapport 'Weten is nog geen doen' (2017) het volgende: "De hedendaagse samenleving stelt hoge eisen aan de redzaamheid van burgers. Op cruciale onderdelen van het leven wordt van burgers veel alertheid gevraagd. Het is niet meer voldoende om de brief met het jaarlijkse pensioenoverzicht netjes in een mapje op te bergen. Lang voordat de pensioendatum in zicht komt moet je in actie komen en keuzes maken".

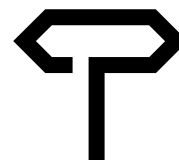
Ook bij het MKB is sprake van een bepaalde mate van financiële ongeletterdheid. Onderzoek van de Kamer van Koophandel (2016) wijst uit dat een groot deel van de MKB-ers weinig financieel inzicht heeft en niet toekomstgericht bezig is. Met name zelfstandigen zonder personeel (ZZP-er) hebben minder aandacht voor risico's en verzekeren zich bijvoorbeeld steeds minder vaak voor het risico van arbeidsongeschiktheid. In 2016 was nog maar 19% van hen verzekerd, tegen 23% in 2011 (CBS, 2018). Maar naast het ontbreken van inzicht en het onvoldoende actie ondernemen op dit moment, wordt het MKB geconfronteerd met nieuwe uitdagingen op het gebied van onder meer digitalisering, circulair ondernemen, bedrijfsoverdracht en sustainability, wat forse financiële consequenties heeft. Verduurzaming en vergroening staan bij de MKB-er hoog op de agenda, maar 38% van de MKB-ers geeft aan een gebrek aan financiële middelen daartoe te hebben (Kantar TNS 2018). Daarnaast heeft 62% van de werkgevers (Nibud, 2017b) personeel met schulden en gemiddeld kost een werknemer met financiële zorgen een werkgever €13.000 per jaar. Uit het Global Benefits Attitudes Survey van Willis Towers Watson (2017) blijkt dat met name jonge werknemers (43%) - de zogenaamde millennials - zorgen hebben over hun huidige en toekomstige situatie. Financiële zorgen blijken een negatief effect te hebben op gezondheid, maar ook op aanwezigheid, productiviteit en betrokkenheid van werknemers. Bovenstaande conclusies leiden ertoe dat het risico bestaat dat veel bedrijven al bij een kleine tegenslag in de financiële problemen kunnen komen, met alle maatschappelijke gevolgen van dien. Goed financieel advies kan dat risico beperken, juist in een periode van maatschappelijke onrust en economische tegenwind, door de onzekerheid van ondernemers ten aanzien van hun financiële situatie weg te nemen.

Financieel adviseurs hebben een positieve invloed op de financiële zelfredzaamheid van mensen. Door te helpen nadenken over de lange termijn, door overzicht van de dagelijkse geldzaken te bieden, door het stimuleren van het aanleggen van een buffer. Van de Schors et al (2016) geven aan dat de rol van een financieel adviseur nodig én gewild is.

### 3.3 Beter financieel gedrag

De wetenschap legt een link tussen financiële geletterdheid (financial literacy) en het gebruik van

financieel adviseurs. Naarmate mensen minder financiële kennis hebben, hebben ze niet het vermogen om hun financiële ongeletterdheid in te zien en krijgen daardoor de neiging om hun eigen financiële capaciteiten te overschatten en geen adviseur in te schakelen (Kruger en Dunning, 1999).



#### **BETER FINANCIËEL GEDRAG**

Met de hulp van een financieel adviseur nemen klanten betere beslissingen

Onderzoek toont aan dat mensen met meer (financiële) kennis over het algemeen beter financieel gedrag vertonen in de vorm van aandelenspreiding, planning, sparen voor later en het betalen van lagere fees (Lusardi and Mitchell, 2007; Van Rooij et al., 2012). Financieel advies wordt niet als substituuut voor financiële geletterdheid gezien maar als aanvullend. Daarmee wordt benadrukt dat financieel advies extra waardevol is voor de minder financieel zelfredzame consumenten, omdat juist deze groep vaak financiële beslissingen neemt op basis van adviezen uit hun informele kring (vrienden, familie) en niet van professionele adviseurs.

#### **FINANCIËEL ADVIES WORDT NIET ALS SUBSTITUUT VOOR FINANCIËLE GELETERDHEID GEZIEN, MAAR ALS AANVULLEND.**

De meeste consumenten vertonen irrationeel en intuïtief gedrag bij het nemen van financiële beslissingen (AFM, 2015), daarover zijn gedragswetenschappers het eens. Zonder hulp nemen deze consumenten vaak onverstandige financiële beslissingen. Uit de literatuur blijkt dat slimme, geïnformeerde cliënten over het algemeen eerder onafhankelijk advies inwinnen terwijl naïeve cliënten (klanten die niet weten of een adviseur onafhankelijk kan adviseren of niet) sneller voor adviseurs



die gelieerd zijn aan directe aanbieders kiezen. Gorter (2012) stelt dit vast en ook Hackethal et al (2010) en Calcagno & Monticone (2011).

Financieel adviseurs hebben een positieve invloed op het financiële gedrag van mensen. Montmarquette et al (2016 en 2020) constateren dat geadviseerde mensen een betere discipline hebben op financieel gebied. AFA (2018) stelt vast op basis van hun onderzoek dat de inschakeling van financieel adviseurs het vertrouwen van mensen vergroot om financiële beslissingen te nemen, meer buffers aan te houden en beter voorbereid te zijn op bijvoorbeeld pensionering.

### **3.4 Complexiteit en zorgen wegnemen**

70% van de consumenten maakt zich zorgen over hun financiële situatie (Wijzer in Geldzaken 2019, De Jong en Bierhaalder 2019,) de effecten van de coronacrisis niet eens meegerekend. Financiële zorgen leiden tot ongerustheid en stress. Onderzoek toont aan dat consumenten meer gemoedsrust hebben als ze een financieel adviseur hebben ingeschakeld en dat men daardoor meer vertrouwen heeft in het nemen van financiële beslissingen. Consumenten zonder een financieel adviseur voelen zich meer onzeker over hun financiële toekomst (AFA, 2018).

De waarde van advies neemt toe naarmate de complexiteit en de onzekerheid bij de klant groter zijn. Als de klant onzekerheid ervaart en/of financiële vraagstukken als complex ervaart, zijn de transactiekosten hoog en de informatieasymmetrie het grootst, waardoor het inschakelen van een financieel adviseur altijd een relevante optie is. Dat geldt niet alleen voor complexe financiële producten, maar ook bij relatief eenvoudige financiële producten als schadeverzekeringen, consumptief krediet, uitvaart- en zorgverzekeringen kan een financieel adviseur zorgen voor vermindering van transactiekosten en verkleining van de informatiekloof. De onzekerheid en complexiteit is het grootst bij financiële beslissingen die weinig voorkomen, zoals het kopen van een huis, de afwikkeling van een echtscheiding, het regelen van een pensioenvoorziening of het starten van een eigen bedrijf. Maar dat verschilt per type klant, wat voor de een eenvoudig is kan door een ander als complex worden ervaren. Dat heeft te maken met het opleidingsniveau, de financiële geletterdheid en de sociale omgeving. Tang &

Lachance (2012) wijzen op het verschil in behoefte aan financieel advies tussen huishoudens met lage en hoge inkomens. Lage inkomensgroepen hebben meer behoefte aan advisering over verzekeringen en maken zich meer zorgen over eenvoudige geldvragen.

Daarnaast constateren Mani et al (2013) dat arme mensen meer moeite hebben om de juiste beslissingen te maken op financieel gebied. Zij zien een causaal verband tussen armoede en mentale gesteldheid. Door de vele zorgen die armoede veroorzaakt zijn deze kwetsbare groepen in de samenleving minder goed in staat om goede financiële beslissingen te nemen. Zij staan in de 'overlevingsstand'. Bij het managen van financiële beslissingen hebben juist deze kwetsbare burgers hulp nodig om zaken te vereenvoudigen en te voorkomen dat ze verkeerde beslissingen nemen die voor hun financiële toekomst nog slechter uitpakken.

Er is een informatiekloof tussen de aanbieder van financiële producten en diensten en de potentiële afnemer, de klant. Die informatiekloof kan gedeeltelijk overbrugd worden door de financieel adviseur. Zo heeft de financieel adviseur meer kennis over de producten en mogelijkheden bij de aanbieder, weet hij beter welke mogelijkheden er zijn voor vermogensopbouw en heeft hij meer kennis van bijvoorbeeld risicomanagement. Een financieel adviseur weet beter dan de meeste klanten wat er nodig is voor gezond financieel gedrag en kan zijn klanten door de kennisvoorsprong helpen met het maken van de juiste keuzes op financieel gebied.

Williamson (1975) stelde vast dat het bestaansrecht van intermediairs groter wordt naarmate de onzekerheid en complexiteit toeneemt. Cummins & Doherty (2006) wijzen op de functie van het intermediair bij het versimpelen van de complexiteit van producten en informatie en dit over te dragen aan de klant. Het gaat dan niet alleen om producten en diensten die door de overheid (via de Wft) als complex of impactvol worden beschouwd, zoals beleggingsproducten, hypotheek, pensioen en inkomensverzekeringen, maar juist ook om producten en diensten die door de klant als complex of impactvol worden ervaren. Voor een ondernemer is het wel of niet goed verzekerd zijn enorm impactvol. Een mix van goed op elkaar afgestemde schadeverzekeringen kan het verschil betekenen tussen wel of geen faillissement. Het

aangaan van een eenvoudige lening kan grote impact hebben als een consument vervolgens een huis wil kopen en daarvoor geen hypotheek kan krijgen vanwege die eenvoudige lening.

Het bestaansrecht van financieel adviseurs is kortweg te verklaren doordat zij de financiële situatie van de klant verbeteren, de efficiency verhogen, de informatiekloof verkleinen en/of de complexiteit voor de klant reduceren.



### 3.5 Materiële waarde

De financieel adviesmarkt is binnen de wetenschap een beperkt onderzoeksterrein. Daar waar in de literatuur veel te vinden is over het functioneren en nut en noodzaak van de financiële sector aan aanbiederskant, helemaal na de recente krediet- en bankencrisis, is er relatief weinig onderzoek gedaan naar het nut en noodzaak van financieel advies. Niettemin zijn er de laatste tien jaar ook studies verschenen naar het effect van advies op de financiële situatie van consumenten. Daarnaast wordt binnen de theorie van financiële intermediatie (Santomero, 1984 en Bhattacharya & Thakor, 1993) toegevoegde waarde van de financieel adviseur als bemiddelaar toegeschreven aan twee andere primaire aspecten: het verminderen van transactiekosten en het verkleinen van informatieasymmetrie.

### 3.6 Hogere opbrengst

Montmarquette & Viemot-Briot (2012) leggen een link tussen financieel advies en financiële welvaart. Naarmate cliënten meer financieel advies krijgen, is men beter beschermd tegen risico's, heeft men gemiddeld minder schulden en wordt meer vermogen opgebouwd. De

aantoonbare vermogensopbouw zit in het spaargedrag. Aanvullend hierop concluderen Montmarquette & Viemot-Briot (2012) dat advies ook zorgt voor het selecteren van passende financiële producten, het optimaliseren van de asset-mix en het vergroten van het financieel zelfvertrouwen en rust bij de klant. "De aanwezigheid van een financieel adviseur vergroot het vertrouwen dat er genoeg geld is om comfortabel met pensioen te gaan. Degenen die advies hebben, vertrouwen eerder op financiële adviseurs, associëren tevredenheid met financiële adviseurs en hebben vertrouwen in financiële adviseurs." In hun studies uit 2016 en 2020 zien Montmarquette et al een bevestiging van deze waarden van financieel advies, waarbij ze opmerken dat geadviseerde personen een betere discipline qua financieel gedrag hebben dan niet geadviseerde personen.



Ook Brancati, Franklin & Beach (2017) concluderen op basis van hun statistisch onderzoek dat burgers die financieel advies hebben gehad significant meer (pensioen) vermogen opbouwen, in de vorm van meer spaargeld en aandelenbezit. Dit geldt zowel voor vermogende als voor niet vermogende burgers. Als vervolg op dit onderzoek concludeert Beach (2019) dat een doorlopende relatie met een financieel adviseur leidt tot betere financiële resultaten (lees meer pensioenvermogen) voor burgers en dat het vooral burgers zijn die maar net kunnen rondkomen die het meest profiteren van financieel advies. Winchester & Huston (2015) stellen vast dat huishoudens met een middeninkomen die hulp hebben van een adviseur, financieel beter zijn voorbereid op hun pensioen, beter





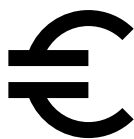
## MIDDENINKOMENS DIE HULP VRAGEN VAN EEN FINANCIËEL ADVISEUR

- Hebben meer dan **3 keer** zoveel kans om goed voorbereid te zijn op hun pensioen
- Hebben **2 keer** zoveel kans dat ze optimaal gebruik maken van hun werknemersvoordelen
- Hebben bijna **2 keer** zo vaak een financiële buffer aangelegd voor noodsituaties

gebruik maken van hun employee benefits en zorgen voor een goede buffer ten opzichte van huishoudens die afzien van advies.

### 3.7 Verlagen van transactiekosten

Met behulp van financieel adviseurs wordt het voor consumenten en bedrijven gemakkelijker om financiële producten af te sluiten en financiële diensten af te nemen, immers zonder financieel adviseur moet men zelf de informatie zoeken over de aanbieders, producten, de prijzen en de voorwaarden. Dat zoekproces brengt kosten met zich mee. Iemand die dergelijke werkzaamheden niet dagelijks verricht zal dit in beginsel minder efficiënt kunnen dan een adviseur waarvoor die werkzaamheden gesneden koek zijn. Financieel adviseurs krijgen voldoening door klanten te helpen met financiële vraagstukken, terwijl veel mensen geen zin hebben om zich hierin te verdiepen. Een financieel adviseur voegt waarde toe door het verlagen van de transactiekosten voor een klant, in de vorm van efficiency (tijd, geld) en in de vorm van gemak (gevoel).



### GOEDKOPER

Financieel adviseurs zorgen voor kostenbesparing bij klanten doordat zij efficiënter kunnen matchen tussen vraag en aanbod

## 4 ALGEMEEN BELANG VAN FINANCIËEL ADVIES

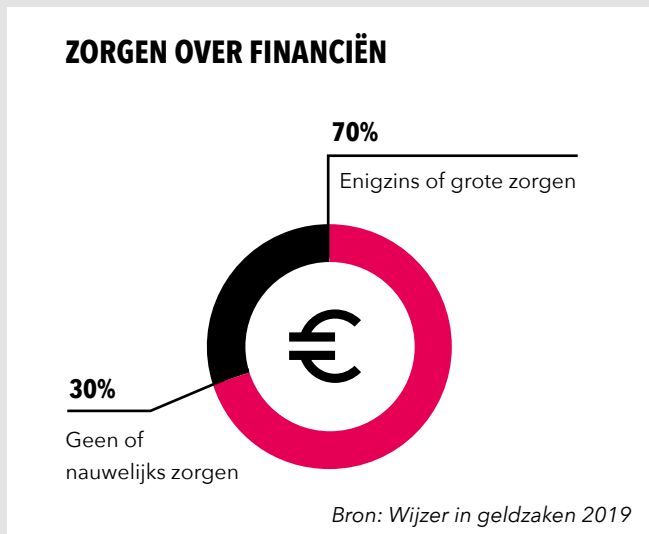
De waarde van financieel advies is dat het een groot maatschappelijk en publiek belang in Nederland dient. Een gezonde financiële situatie is niet alleen voor huishoudens en bedrijven belangrijk, maar ook voor de samenleving als geheel.

### 4.1 Maatschappelijke belang

De afgelopen jaren is duidelijk geworden dat veel gezinnen in grote financiële problemen zitten en zich zorgen maken over hun eigen financiële situatie. In de onderzoeken van Wijzer in Geldzaken (2019) en het Consumentenonderzoek Klantgerichtheid Verzilveren (De Jong en Bierhaalder, 2019) geeft 70% van de Nederlanders aan zich zorgen te maken over de eigen financiën. Één op de vijf huishoudens heeft betalingsproblemen (Nibud, 2018), één op de zeven Nederlanders heeft geen financiële buffer (DNB, 2020). De overheid verwacht meer financiële zelfredzaamheid van haar burgers, maar die zelfredzaamheid wordt in de praktijk vaak overschat (WRR 2016). Slechts 40 procent van de Nederlanders is ervan op de hoogte of de inkomsten bij pensionering voldoende zijn om de uitgaven na pensionering te dekken. Ditzelfde geldt voor de financiële situatie bij arbeidsongeschiktheid (Nibud 2015). Nog los van de huidige financiële zorgen, blijkt dat veel Nederlanders onvoldoende actie ondernemen voor later. Netspar (2017) concludeert dat 29% van de huishoudens onvoldoende pensioen opbouwt, uitgaande van de 70%-norm. AFM (2015) geeft aan dat een derde van de Nederlanders minder pensioen gaat ontvangen dan hun beoogde bestedingsruimte. Motivaction (2017) laat zien dat 69% van de gescheiden vrouwen niet actief bezig is geweest met hun pensioen ten tijde van de scheiding. De Nederlandsche bank (2017) voorziet een grote groep huishoudens die na afloop van de hypotheeklooptijd met een restschuld blijven zitten omdat ze niet aflossen op hun hypotheek. 20% van de huizenbezitters denkt dat een aflossingsvrije hypotheek aan het einde van de looptijd niet hoeft te worden afgelost (Rabobank, 2018).

Huishoudens met problematische schulden en gezinnen die in de toekomst in financiële problemen komen zullen uiteindelijk bij de overheid aankloppen voor hulp. De maatschappelijke kosten van schulden worden door het Nibud (2014) geraamd op €11 miljard per jaar. Die kosten

bestaan bijvoorbeeld uit de toename van uitkeringen, psychische hulp, noodopvang en schuldhulpverlening. Op basis van ander onderzoek van het Nibud (2017) heeft Adfiz (2020) berekend dat de kosten voor werkgevers als gevolg van personeel met financiële problemen, jaarlijks circa 8 miljard euro bedragen. En als Nederlanders te weinig pensioen opbouwen of de financiële gevolgen van arbeidsongeschiktheid, werkloosheid of ziekte niet kunnen dragen, kost dit de maatschappij nog meer geld en zal dit ten koste gaan van de economische groei. CPB/Netspar (2017) wijst hier ook op: "... werkenden en werkgevers plannen niet altijd vooruit. Zij kunnen soms kosten op de maatschappij afwentelen, aangezien risico's als werkloosheid en arbeidsongeschiktheid worden gedekt door de sociale zekerheid". Er is derhalve een belang, zowel voor het individu, de samenleving als het bedrijfsleven, om werk te maken van financiële zelfredzaamheid.



Veel consumenten en bedrijven vertrouwen op de diensten van een financieel adviseur. Naast het adviseren over financiële beslissingen, bemiddelen adviseurs ook in belangrijke maatschappelijke producten. Zonder verzekeringen mogen auto's niet de weg op, kunnen bedrijven niet ondernemen en wordt de zorg onbetaalbaar. Zonder financieringen kunnen gezinnen geen huis kopen. En zonder sparen en beleggen bouwen we geen buffers op voor later. Financieel advies heeft impact op de welvaart en het welzijn van burgers en bedrijven. Een extern effect van financieel advies is dat er door de inspanningen van financieel adviseurs meer

of minder een beroep wordt gedaan op de sociale zekerheid in Nederland. Het voorkomen dat mensen in de bijstand komen is geen primair doel van financieel advies, maar kan er wel het indirecte effect van zijn. Als huishoudens en bedrijven goed verzekerd zijn, ze voorzieningen hebben getroffen voor later, er voldoende buffers zijn aangelegd en schulden niet problematisch zijn, hoeft er minder een beroep te worden gedaan op het sociale vangnet. Daarnaast kan goed financieel advies ook de economische groei bevorderen. Het bedrijfsleven kan niet goed functioneren als de risico's die men aangaat als ondernemer niet kunnen worden afgedekt. Verzekeraarbaarheid is een belangrijke voorwaarde. Goed financieel advies draagt bij aan het verantwoord nemen van risico's door ondernemers. Door dit te doen is er voor veel Nederlanders werk (en dus inkomen) en wordt de levensstandaard verhoogd.



**Financieel adviseur wordt nog te weinig ingeschakeld**  
- (Nibud 2017a)

Goed financieel advies zorgt voor minder financiële zorgen bij huishoudens en draagt bij aan het kunnen functioneren van het Nederlandse bedrijfsleven. Daarmee wordt de welvaart en het welzijn van de maatschappij verhoogd en heeft de Nederlandse overheid en de Nederlandse samenleving een financieel belang bij het goed functioneren van de markt van financieel adviseurs.



### MEER BUFFERS

Klanten met een financieel adviseur bouwen meer buffers op voor later

## 5 CONSUMENTENBESCHERMING

Het wetenschappelijk onderzoek concentreert zich op de advisering over complexe producten (zoals de Wft die definieert). Maar de literatuur geeft ook aan dat de waarde van advies niet wordt bepaald door de complexiteit van het product of de dienst, maar door de mate waarin de klant het financiële vraagstuk als complex of ingewikkeld ervaart. Financieel advies is namelijk ook van waarde bij de zogenaamde eenvoudige financiële vraagstukken, zoals schadeverzekeringen, sparen en lenen. Met name voor de kwetsbare burgers en ondernemers is het grip hebben op de financiën van groot belang. Dat levert financiële zekerheid op en voorkomt dat mensen in financiële problemen komen met alle maatschappelijke schade die daarop volgt. Laagdrempelige toegang tot financieel advies is belangrijk om te voorkomen dat burgers en ondernemers verkeerde beslissingen nemen. Juist omdat de kwetsbare groepen in de samenleving zichzelf qua kennis overschatten, de waarde van advies onderschatten en daardoor financieel gaan 'doe-het-zelven'.

### 5.1 Advies vs. execution only



**'Financieel advies kan consumenten behoeden voor verkeerde beslissingen'**  
- (Nibud 2017a)

Het zelf afsluiten/ afnemen van financiële producten en diensten is een alternatief voor financieel advies. Dit wordt execution only genoemd. Vooral bij schadeverzekeringen en consumptief krediet komt dit veelvuldig voor. Door de technologische ontwikkelingen is het steeds makkelijker geworden om producten en aanbieders te vergelijken en zelf financiële producten af te sluiten. Ook onafhankelijke intermediairs bieden steeds vaker de mogelijkheid om zonder advies financiële producten af te sluiten via hun website of klantportaal. Het zonder advies afsluiten van complexe financiële producten als hypotheek, inkomensverzekeringen en beleggingsproducten vindt de overheid alleen acceptabel als een consument blijk geeft van enige kennis en ervaring met de af te sluiten producten. Consumenten moeten een kennis- en ervaringstoets doen voordat ze mogen 'doe-het-zelven'. Op deze kennis- en ervaringstoets is veel kritiek. 't Hart (2017) schrijft hier het volgende over: "De door de Wft

gecreëerde noodzaak om een adviseur rechtstreeks te betalen en de - wellicht wenselijke - verzwaring van de eisen die aan de kwaliteit van een advies worden gesteld, leiden in de praktijk ertoe dat bepaalde aanbieders in toenemende mate hun toevlucht nemen tot het zogenaamde execution-only kanaal (aanbieden zonder te adviseren) net als consumenten die een advies niet kunnen of willen betalen. Het gevolg hiervan kan zijn dat steeds meer consumenten financiële producten aanschaffen zonder dat zijzelf in staat zijn om te bepalen of het aangeschafte product in voldoende mate voorziet in hun financiële behoefte of zonder daarover te zijn geadviseerd." Eerder al gaf de toezichthouder AFM (2012) aan dat de verschuiving naar meer execution only zorgen baart: "De AFM maakt zich zorgen over de trend om op grotere schaal aan een breed publiek (zeer) ingewikkelde financiële producten zonder advies te verkopen. Naarmate een product ingewikkelder is, is het voor minder consumenten geschikt om via execution only af te sluiten. Deze zorg geldt onder meer voor pensioenverzekeringen. Ook bij pensioenverzekeringen, die als zeer ingewikkeld worden ervaren, is er een verschuiving naar execution only-dienstverlening zichtbaar. Uit onderzoek blijkt dat de meeste consumenten de gevolgen van alle keuzes die ze bij dit soort ingewikkelde financiële producten moeten maken, niet zelf kunnen overzien."

De wettelijke drempel van een kennis- en ervaringstoets bij execution only en de zorgen die er zijn als consumenten er toch voor kiezen om zonder advies een financieel product af te sluiten, onderstrepen het belang en de waarde van financieel advies.

### 5.2 Belang van onafhankelijkheid

Na het vaststellen van de waarde van advies en het bestaansrecht van financieel adviseurs, is relevant in hoeverre er verschil waarneembaar is in de kwaliteit van advisering.



**"Vanuit het oogpunt van het klantbelang vind ik het belangrijk het onderscheid tussen de zelfstandige adviseur en de adviseur die werkzaam is bij een aanbieder (bank of verzekeraar) te markeren."**  
- Minister van Financiën Hoekstra in brief aan de Tweede Kamer (15 januari 2019)

Er zijn verschillende partijen die financieel advies geven. Op hoofdlijnen gaat het om adviseurs werkzaam bij intermediairs, banken en verzekeraars en financieel adviseurs die als ZZP-er actief zijn. Elke financieel adviseur in Nederland moet een Wft-diploma hebben voor het adviesgebied waarin hij actief is en dat diploma moet periodiek actueel worden gehouden via een Permanent Educatie examen. Nederland telt ruim 90.000 adviseurs met een Wft adviesbevoegdheid (op 1 oktober 2021 beschikten 89.584 unieke personen over één of meerdere beroepskwalificaties, CDFD 2020). Naar schatting werkt hiervan twee derde bij banken en verzekeraars en een derde bij (6200) zelfstandige adviesbedrijven.

De financieel adviesmarkt kan worden verdeeld in twee groepen adviseurs:

1. De adviseurs in loondienst van een aanbieder van financiële producten. Zij adviseren alleen over de eigen producten van hun werkgever. Dit is het gebonden advieskanaal.
2. De adviseurs binnen het intermediaire kanaal. Zij adviseren over meerdere producten van meerdere aanbieders. Dit is het onafhankelijk advieskanaal.

Via de Wft vakbekwaamheidseisen is een minimale advieskwaliteit geborgd. Boven op de wettelijke deskundigheidseisen volgen veel financieel adviseurs extra opleidingen. Meestal om daarmee aangesloten te kunnen zijn bij een kwaliteitsregister of keurmerk. De financieel adviesmarkt in Nederland kent circa 33 van deze bovenwettelijke registers (De Jong 2020).

De markt kent verschillende typen financieel adviseurs. Specialisten, allrounders, grote en kleine kantoren, landelijk en lokaal, onafhankelijk en gebonden, particulier en zakelijk. Los van het type intermediair is de primaire rol van een intermediair het maken van een goede match tussen vraag en aanbod. Het verminderen van het risico op een mismatch is de essentie van advieskwaliteit volgens Gravelle (1994). In de literatuur wordt onderscheid gemaakt tussen de onafhankelijk agent en de verkoopagent. Zo geven Regan & Tennyson (1999) aan dat een onafhankelijk agent het risico beter kan inschatten en betere service kan bieden in een onzekere markt of markten met complexe producten dan dat verkoopagenten dat zouden kunnen. Onafhankelijk advies biedt een hogere kans dat een consument of

ondernemer de juiste beslissing neemt en dat de juiste match wordt gemaakt. Dit kan ook betekenen dat wordt afgezien van de aanschaf van een financieel product. Om de kans op een juiste beslissing te vergroten investeert een onafhankelijk financieel adviseur in deskundigheid en vergelijkingsmogelijkheden. Uit onderzoek (Gorter 2012, Hackethal e.a. 2010, Calcagno & Monticone 2011) blijkt dat consumenten die kennis hebben van de aard van de relatie tussen aanbieders en financieel adviseurs, eerder kiezen voor een onafhankelijk adviseur. Consumenten die geen weet hebben van de mate van afhankelijkheid tussen aanbieders en adviseurs kiezen eerder voor adviseurs die onderdeel zijn van een directe aanbieder.

Een ander groot verschil tussen gebonden en ongebonden / onafhankelijke financieel adviseurs is dat een gebonden adviseur een beperkte keuze (alleen van de eigen aanbieder) kan bieden, terwijl een onafhankelijk adviseur een veel ruimere keuze aan producten en aanbieders in zijn advies kan betrekken. Er zijn in Nederland ruim 200 aanbieders van financiële producten actief die samen vele duizenden producten op het schap hebben liggen. De kans op een goede match tussen vraag en aanbod is via de onafhankelijk adviseur beduidend groter. De onafhankelijk adviseur wordt sinds het provisieverbod (2013) niet meer betaald door banken en verzekeraars als het gaat om complexe producten, terwijl de gebonden adviseur nog wel door de aanbieder (in de vorm van salaris) wordt betaald. Daardoor kan een belangenconflict ontstaan tussen de belangen van de klant en de belangen van de aanbieder die ook nog eens het salaris van de adviseur betaalt.

## 6 ECONOMISCHE WAARDE VAN ONAFHANKELIJK FINANCIËEL ADVIES

**Onafhankelijke advieslocaties zijn er volop in Nederland. Daar waar banken het aantal kantoren verminderen, er zijn er nog 1260 (Ministerie van Financiën, 2020) en onlangs liet de Rabobank weten het aantal filialen te zullen halveren (RTL nieuws, 12 november 2020), is het onafhankelijke advieskanaal in heel Nederland op 8000 locaties aanwezig. Het onafhankelijke advieskanaal bestaat uit 6209 ondernemingen en biedt werk aan 30.000 mensen (RiFD, 2020).**

Deze bedrijven waren in 2020 verantwoordelijk voor 122 miljard euro aan verzekeringspremies en hypotheke

(zorgverzekeringen niet meegerekend). Dat komt overeen met een marktaandeel van 61%. De omzet, een combinatie van fee-inkomsten en provisie, van het onafhankelijke advieskanaal is naar schatting tussen de 4 en 5 miljard euro. 70% van de Nederlanders maakt gebruik van een financieel adviseur (Nibud 2017a), bij bedrijven is dat 90% (NVB, 2016).

Financieel adviseurs waren in 2020 verantwoordelijk voor:



## 7 WAARDEVOLLE AANBEVELINGEN

De waarde van financieel advies is rationeel te onderbouwen, zoals in dit onderzoekspaper wordt gedaan. Maar financieel advies raakt nog veel meer de emotie bij klanten. Het brengt inzicht, veiligheid en rust bij burgers en bedrijven die met financiële vraagstukken zitten, zich onzeker voelen, zich zorgen maken of door de financiële bomen het groene bos niet meer zien.

Voor de meeste klanten lijkt de waarde van advies in eerste instantie de prijs die men betaalt voor het advies, en het premie- of rentevoordeel dat men kan behalen. Deze beperkte opvatting doet geen recht aan de bredere waarde van financieel advies. Bij discussies over de kosten en beloning van financieel advies moet het vooral gaan over wat de opbrengst is van financieel advies.

Gezien de aangetoonde materiële en immateriële waarde van advies, voor zowel individueel als collectief, is er een maatschappelijke noodzaak om te waken voor de toegankelijkheid van advies. Een verbeterd waardebegrip kan hier een belangrijke bijdrage aan leveren.

De cruciale vraag die daarbij gesteld moet worden is niet 'wat voor diensten ontvangt een klant' maar is 'welk probleem wordt voor een klant opgelost' of 'waar wordt een klant gelukkig van'. Het is aan de adviseur om de klant duidelijk te maken dat de prijs van advies iets anders is dan de waarde van advies. De waarde van advies is datgene wat het advies de klant uiteindelijk oplevert.

Om de echte waarde van financieel advies goed zichtbaar te maken maakt de financieel adviseur zijn dienstverlening én wat dat de klant oplevert tastbaar en invoelbaar. De meeste mensen zijn meer visueel dan tekstueel ingesteld. Het is voor een financieel adviseur raadzaam om het advies voor een klant te visualiseren. Via grafieken, plaatjes, schema's, infographics, etc... Maar bijvoorbeeld ook door een stappenplan te tonen waarin alle onderdelen van de dienstverlening, van inventarisatie tot en met beheer, worden uitgelegd. Ook het verhalend, zelfs anekdotisch, duiden hoe een goed advies voor een klant het verschil kan maken draagt hieraan bij. De goede stappen die hierin worden genomen binnen de branche verdienen aanmoediging en navolging.

Tegelijk ligt er ook een uitdaging bij belangenorganisaties, beleidsmakers en toezichthouders om financieel advies op waarde te schatten en dit uit te dragen. De wettelijke definitie uit de Wft is vanuit het oogpunt van consumentenbescherming nuttig, maar kan diezelfde consumentenbescherming in de weg staan als een te beperkt waardebegrip blijft overheersen. Juist het feit dat financieel adviseurs klanten in beweging brengen en hun financieel gedrag verbeteren draagt wezenlijk bij aan het realiseren van financiële zelfredzaamheid.



**"Price is what you pay, value is what you get"**  
- Warren Buffet

## BRONNEN

- Adfiz (2021), Advies in Cijfers 2021, Amersfoort
- Autoriteit Financiële Markten (2020), Position paper AFM en duurzaamheid, juni 2020, Amsterdam
- AFA (2018), Value of Advice, whitepaper
- AFM (2012), AFM uit zorg over execution-only bij complexe financiële producten, 24 april 2012, te vinden op: [www.afm.nl](http://www.afm.nl)
- AFM (2015), Standaardproducten en financieel beslisgedrag van consumenten, een gedragswetenschappelijke analyse, januari 2015, Amsterdam
- AFM (2015), Neem drempels weg opdat Nederlanders in actie komen voor hun pensioen, oktober 2015, Amsterdam
- Beach, B. (2019), What it's worth, revisiting the value of financial advice, a research report from ILC-UK, November 2019, Londen
- Bhattacharya, S. & A. Thakor (1993), Contemporary banking theory, Journal of Financial Intermediation, 3, p. 2-50
- Brancati, C.U., Franklin, B. en B. Beach (2017), The Value of financial advice, a research report from ILC-UK, July 2017, Londen
- Calcagno R. & C. Monticone, (2011), Financial literacy and the demand for financial advice, Paper provided by Center for Research on Pensions and Welfare Policies, Turin (Italy) in its series CeRP Working Papers, number 117
- CBS (2018), Minder ZP-ers verzekerd tegen arbeidsongeschiktheid, 25-5-2018, Den Haag
- CBS (2020), Monitor Brede Welvaart & Sustainable Development Goals 2020, Den Haag
- CBS (2021), Monitor Brede Welvaart & Sustainable Development Goals 2021, Den Haag
- CBS (2021), januari 15). Bedrijven; Bedrijfstak. Opgehaald van CBS cijfers: <https://www.cbs.nl/nl/nl/cijfers/detail/81589NED>
- CDFD (2020), Statistieken Wft Examens in de periode april 2019 tot en met maart 2020, Den Haag
- CPB/Netspar (2017), Jonneke Bolhaar, Rik Dillingh en Daniel van Vuren, Langer doorwerken: keuzes voor nu en later, CPB Policy Brief 2017/10
- Cummins, J.D. en Doherty, N.A. (2006), The economics of insurance intermediaries, Journal of Risk & Insurance, Vol. 73, No. 3, pp. 359-396
- De Nederlandsche Bank (2019), MVO-visie 2019-2025, Amsterdam
- DNB (2017), Overzicht Financiële Stabiliteit, najaar 2017, Amsterdam
- DNB (2020), Deel Nederlandse gezinnen financieel kwetsbaar bij tegenspoed, DNB Bulletin 27 januari 2020, Amsterdam
- Emerson, J. (2003), The blended value proposition, integrating social and financial returns, California management review vol. 45, no. 4 summer 2003
- GfK (2017, Good life factors, Dongen
- Gorter, J. (2012), Commission Bans and the Source and Quality of Financial Advice, DNB Working Paper nr. 350, september 2012, Amsterdam
- Gravelle, Hugh (1994). "Remunerating Information Providers: Commissions versus Fees in Life Insurance." Journal of Risk and Insurance 61, 425-457
- Hackethal, A., I. Roman, and S. Meyer (2010), Trading on Advice, University of Frankfurt
- Hart Advocaten (2019), Memo voor Adfiz inzake advisereren d.d. 17 december 2019
- Hart, F. van 't (2017), Zorgplicht bij financiële dienstverlening, Amsterdam
- Hung, A.A., Yoong, J.K. (2010), Asking for Help: Survey and Experimental Evidence on Financial Advice and Behavior Change. RAND Center for Labor and Population Working Paper (available at SSRN: <http://ssrn.com/abstract=1532993>.)



- IPCC, 2021: Climate Change 2021: The Physical Science Basis. Contribution of Working Group I to the Sixth Assessment Report of the Intergovernmental Panel on Climate Change [Masson-Delmotte, V., P. Zhai, A. Pirani, S. L. Connors, C. Péan, S. Berger, N. Caud, Y. Chen, L. Goldfarb, M. I. Gomis, M. Huang, K. Leitzell, E. Lonnoy, J. B. R. Matthews, T. K. Maycock, T. Waterfield, O. Yelekçi, R. Yu and B. Zhou (eds.)]. Cambridge University Press. In Press.
- J. Elkington, *Cannibals with Forks: The Triple Bottom Line of 21st Century Business* (Chichester: Capstone Publishing, 1998).
- Jong, F. de (2017), *Rapport Building Trust Onderzoek 2017*, in opdracht van Assurantie Magazine, Rhenen
- Jong, F. de (2020), *Serviceorganisaties maken steeds meer de dienst uit*, *Infinance* maart 2020, p. 13-17
- Jong, F. de en B. Bierhaalder (2019), *Consumentenonderzoek Klantgerichtheid Verzilveren*, Rhenen
- KvK (2018), *Duurzaam ondernemen*, december 2018
- Kamer van Koophandel (2016), *Grip op de tent, ondernemers over hun financiële inzicht*, Utrecht
- Kantar TNS (2018), *Verduurzaming van het energieverbruik in het MKB*, april 2018
- Kruger, J., Dunning, D. (1999), *Unskilled and unaware of it: how difficulties in recognizing one's own incompetence lead to inflated self-Assessments*. *J. Pers. Soc. Psychol.* 77, 1121-1134
- Lapperre, Peter, Alwin Oerlemans en Benedict Dellaert (2016), *Effectieve ondersteuning van zelfmanagement voor de consument*, *Netspar Design Paper 65*
- Lusardi, A., Mitchell, O.S. (2007), *Financial Literacy and Retirement Planning: New Evidence from the Rand American Life Panel*. Michigan Retirement Research Centre Working Paper (Available at: <http://www.mrrc.isr.umich.edu>.)
- Mani A., S. Mullainathan, E. Shafir & J. Zhao (2013), *Poverty impedes cognitive function*, *Science* (American Association for the Advancement of Science), 2013-08-30, Vol.341 (6149), p.976-980, Washington DC
- Meadows et al (1972), *The limits to growth, A report for the club of Rome's project on the predicament of mankind*, Universe Books, New York
- Milieu- en NatuurplanBureau (2007), *Bijdrage aan een duurzaamheidsagenda*, productnummer 92148
- Ministerie van Financiën (2020), *Fiscale vergroening en grondslagerosie - bouwstenen voor een beter belastingstelsel*, 1 mei 2020, Den Haag
- Ministerie van Financiën (2019), *Brief aan de Tweede Kamer op 19 januari 2019, betreft ontwikkelingen op het terrein van financieel advies aan consumenten*, kenmerk 2018-000220860, Den Haag
- Ministerie van Financiën (2020), *Brief aan de Tweede Kamer op 15 december 2020, Betreft beantwoording Kamervragen van de leden Slootweg en Amhaouch (beiden CDA) over het bericht 'Rabobank sluit helft filialen om winst op peil te houden'*, kenmerk 2020-0000237786, Den Haag
- Montmarquette, C en A. Prud'homme (2020), *More on the value of financial advisors*, Montreal
- Montmarquette, C en N. Viennot-Briot (2016), *The Gamma factor and the value of financial advice*, Montreal
- Montmarquette, C. & Viennot-Briot N. (2012), *Econometric models on the value of advice of a financial advisor*, Montréal
- Motivaction (2017), *Doelgroepenonderzoek - Gescheiden vrouwen*, Stichting Pensioenregister, 31 maart 2017

- Netspar (2017), Design Paper 68, De toereikendheid van pensioenopbouw na de crisis en pensioenhervormingen, februari 2017, Tilburg
- Nibud (2018), Rapport financiële problemen 2018, Utrecht
- Nibud (2014), Overkoepelende blik op de omvang en preventie van schulden in Nederland, Utrecht
- Nibud (2017a), Keuzeprocess bij financieel advies, Utrecht
- Nibud (2017b), Personeel met schulden, Utrecht
- NVB (2016), financiële dienstverlening in een snel veranderende wereld, 20 mei 2016 Amsterdam
- Planbureau voor de Leefomgeving (2020), Klimaat- en Energieverkenning 2020, Den Haag
- Porter, M.E. & M.R. Kramer (2011), Creating shared value, How to reinvent capitalism - and unleash a wave of innovation and growth, Harvard Business Review, January-February 2011
- Rabobank / Nibud (2018), Financiële dode hoek onderzoek, Utrecht
- Report of the World Commission on Environment and Development: Our Common Future, Transmitted to the General Assembly as an Annex to document A/42/427 - Development and International Co-operation: Environment
- RiFD (2020), Marktflitsen Intermediaire Adviesmarkt, mei 2020, Apeldoorn
- Regan, L. en S. Tennyson (1999), Insurance Distribution Systems, A chapter to appear in The Handbook of Insurance, Georges Dionne, editor 1999
- RTL Nieuws (2020), Hoeveel bankkantoren houden we over? 'aantal blijft dalen', 12 november 2020
- Santomero, A.M. (1984), Modelling the banking firm, Journal of Money, Credit & Banking, Vol. 16, Nr. 4, p. 576-602
- Schors, A. van der, M. van der Werf & G. Schonewille (2016), De toekomst is nu, financiële zelfredzaamheid in de dagelijkse praktijk, Vakblad Financiële Planning, Kluwer, maart 2016
- SER (2019), Kansen pakken en risico's beheersen, over de samenhang tussen de SDG's en IMVO, oktober 2019, Den Haag
- Schoonhoven, G. Van (2020), 'Watt nu? Het failliet van het klimaatplan' Elsevier Weekblad, 28 november 2020 nummer 48.
- The International Integrated Reporting Council (2013), The International <IR> Framework
- Tilburg, R. Van & E. Achterberg (2016), The financial sector as a new agent of change, The case of natural capital accounting and reporting, Sustainable Finance Lab, October 2016
- Tweede Kamer der Staten-Generaal (2006), Wet op het financieel toezicht, 29 708, Den Haag
- Urgenda (2019), Nederland 100% duurzame energie in 2030, het kan als je het wilt!, 3e editie 2019, Zaandam
- Van Rooij, M., Lusardi, A., Alessie, R. (2012), Financial literacy, retirement planning and household wealth. Econ. J. 122, 449-478
- Verenigde Naties (2015), Resolutie goedgekeurd door de Algemene Vergadering op 25 september 2015, Transforming our world: the 2030 Agenda for Sustainable Development
- Wijzer in Geldzaken (2019), Monitor financieel gedrag, Den Haag
- Williamson, O.E. (1975), Markets and Hierarchies, analysis and antitrust implications: A study in the economics of internal organization, New York: Free Press
- Willis Towers Watson (2017), Global Benefits Attitudes Survey, 13 december 2017
- Winchester, D.D & Huston, S.J. (2015), All financial advice for the middle class is not equal, Journal Consumer Policy 38, p. 247-264
- World Weather Attribution, Rapid attribution of heavy rainfall events leading to the severe flooding in Western Europe during July 2021
- WRR (2016), Samenleving en financiële sector in evenwicht, rapport nr. 96, Den Haag

- WRR (2017), Weten is nog geen doen, Den Haag
- <https://www.rijksoverheid.nl/onderwerpen/klimaatverandering/klimaatbeleid>, geraadpleegd op 26 januari 2021
- <https://www.rijksoverheid.nl/onderwerpen/verduurzaming-financiele-sector/stimuleren-duurzamere-financiele-sector>, geraadpleegd op 26 januari 2021
- <https://www.duurzaam-ondernemen.nl/sustainable-development-goals-onbekend-bij-mkb/>
- <https://www.duurzaam-beleggen.nl/2020/09/02/open-brief-kamerleden-vier-partijen-aan-de-ceos-van-nederlandse-financiele-instellingen/>, geraadpleegd op 26 januari 2021



# OPEN UP NEW HORIZONS.

## **ASSOCIATE LECTORAAT SUSTAINABLE FINANCE & TAX**

Het associate lectortoraat Sustainable Finance & Tax is onderdeel van het lectoraat Financial Control en verbonden met het Centrum Meervoudige Waardecreatie van de HAN University of Applied Sciences.

- dr. Fred de Jong – associate lector Sustainable Finance & Tax
- fred.dejong@han.nl