

DE STAAT VAN ONZE FINANCIËLE ZEKERHEID

2 0 2 6



De staat van onze financiële zekerheid

1 **Achtergrond**

- 2 Attitude (Niet) Beleggen
- 3 Drivers & Barrières Beleggen
- 4 Extra Vragen
- 5 Conclusies





Beste lezer,

Nederland staat bekend als een spaarland. Veel huishoudens hebben een gezonde financiële buffer opgebouwd door elke maand een bedrag opzij te zetten. Tegelijkertijd is sparen alleen niet de beste vermogenssamenstelling voor veel huishoudens. Onderzoek van (o.a.) de AFM laat zien dat ongeveer een derde van de Nederlandse huishoudens wél over een veilige spaarbuffer beschikt, maar (nog) niet belegt. Juist nu Nederland en Europa staan te springen om investeringen en kapitaal. Daarom stellen wij de vraag: hoe komt het dat mensen de stap niet zetten richting beleggen, terwijl dit in veel gevallen zou kunnen bijdragen aan een financieel zekere toekomst?

Voor DUFAS, de branchevereniging van vermogensbeheerders, was dat de aanleiding om opnieuw te laten onderzoeken hoe Nederlanders aankijken tegen beleggen. Eerder (DVJ) onderzoek liet zien dat veel Nederlanders de financiële middelen hebben om te beleggen, maar het ontbreekt aan kennis. Dit onderzoek borduurt hier op voort en richt zich specifiek op de groep die een veilige spaarbuffer heeft, maar nog niet belegt. Wat weerhoudt deze groep? En wat is er nodig om deze groep te laten beleggen?

Voor inspiratie kunnen we over de grens kijken. In heel Europa zijn landen bezig met het stimuleren van beleggen. Onder andere Denemarken, Polen, Slovenië en Finland.

Een goed voorbeeld komt uit Zweden, waar in 2012 een eenvoudige beleggingsrekening werd geïntroduceerd, het Investeringsparkonto (ISK). Inmiddels heeft bijna de helft van de Zweden er een. Zweedse huishoudens beleggen meer dan de helft van hun financiële vermogen in aandelen, met name dicht bij huis. Het Zweedse voorbeeld laat vooral één ding zien: eenvoud en toegankelijkheid werken.

Daarnaast is het goed als mensen met elkaar een open gesprek durven voeren over hoe zij werken aan hun financiële zekerheid op de lange termijn. Als geld een taboe is kun je niet van elkaar leren.

De noodzaak voor eenvoud en toegankelijkheid blijken ook uit het onderzoek dat voor u ligt. Want hoewel steeds meer Nederlanders, jongeren voorop, de stap zetten om te beleggen, blijft een grote groep die kan beleggen achter. Zij beleggen nog steeds niet, terwijl dit zou kunnen bijdragen aan een financieel zekere toekomst.

Om beleggen te stimuleren is er dus werk aan de winkel, o.a. op het gebied van financiële educatie en beleggingsrekeningen. Dat kunnen we niet alleen; als DUFAS zullen we daarvoor nog meer de samenwerking zoeken met anderen en blijven we BeleggerUitlegger steunen.

Wij danken DVJ Insights voor het uitvoeren van dit onderzoek en voor hun waardevolle bijdrage aan het verzamelen van de benodigde data en inzichten.

Wij hopen dat de resultaten bijdragen aan een breder begrip van beleggen en de rol die het speelt in de financiële toekomst van Nederland.

Met vriendelijke groet,

Jeroen van Wijngaarden

Algemeen Directeur DUFAS

Een nationaal representatieve steekproef, aangevuld met een PBG-groep voor verdiepende analyse op niet beleggers.

TOTALE STEEKPROEF N=1529

Nationaal Representatieve doelgroep: **N=1046**

Potentiële beleggers doelgroep (PBG):

“Belegt niet maar heeft wel financiële middelen”: **N=746** | deels overlap

De aantallen van 1045 en 746 tellen niet bij elkaar op tot 1529 omdat er is gewerkt met twee metingen.

Meting 1: Nationaal representatief (n=1045) werd opgevolgd door

meting 2: PBG (n=483). Vervolgens is de PBG groep aangevuld met respondenten uit meting 1 die voldeden aan het PBG criterium (zie slide 8).

WEGING

De Nat. rep. steekproef is gewogen naar de gouden standaard op leeftijd, geslacht, opleiding en regio.

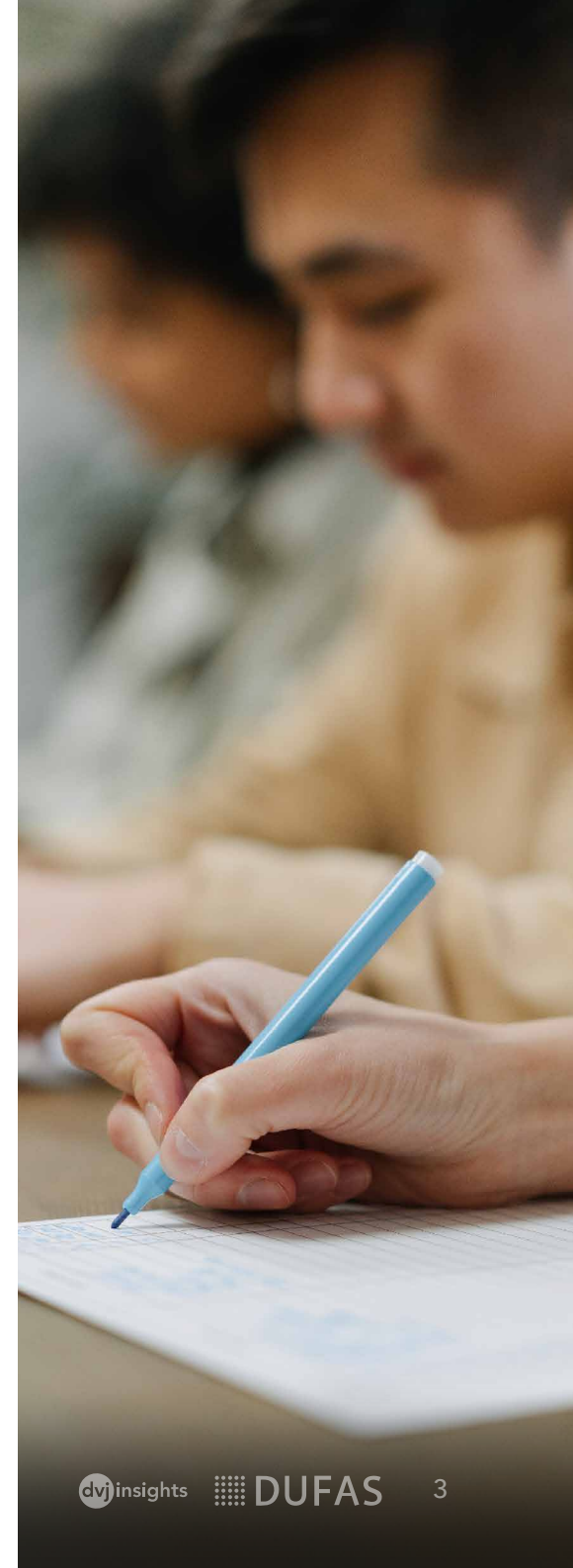
VELDWERKPERIODE

Het online veldwerk vond plaats van 29 juni t/m 18 juli 2026 onder DVJ Insights panelleden.

VERGELIJKING

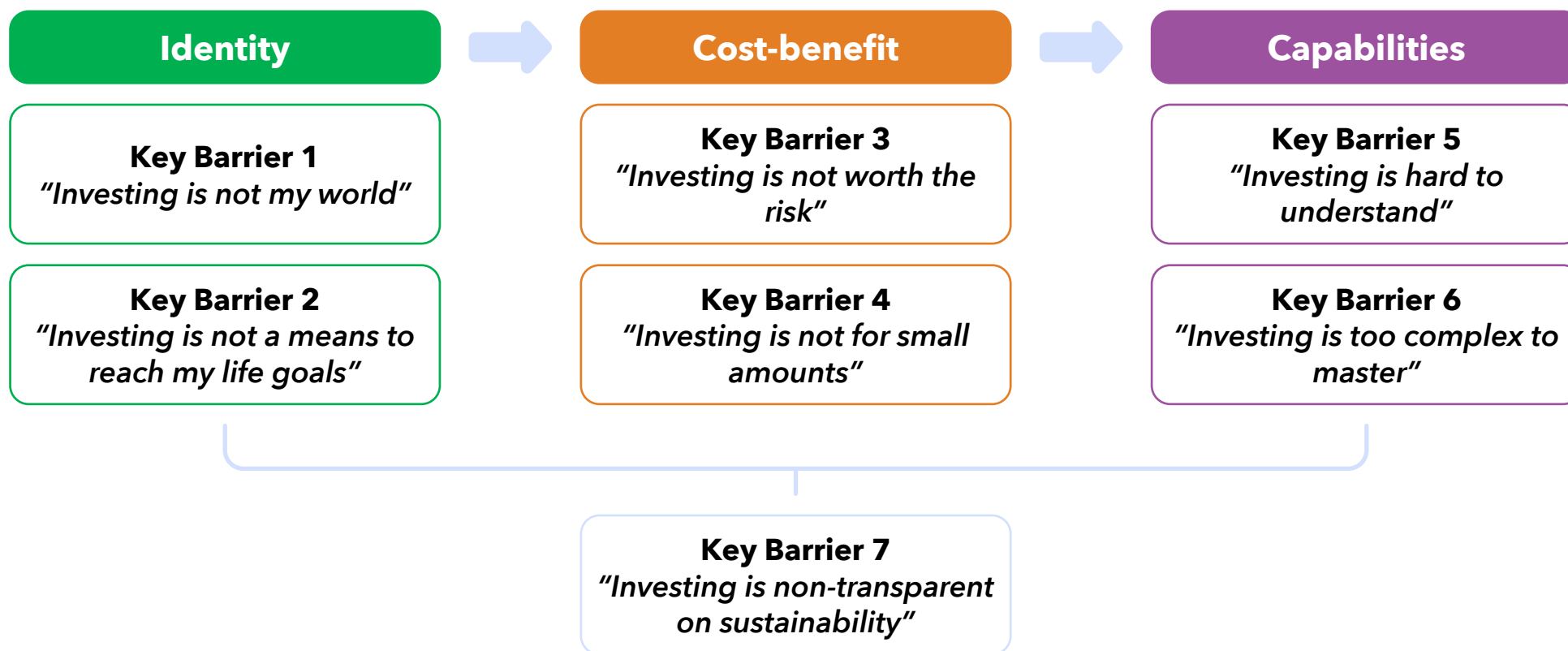
In dit rapport wordt (waar van toepassing) de vergelijking gemaakt tussen de nationaal representatieve en de PBG doelgroep, waarbij getoetst wordt op significantie (90% betrouwbaarheidsinterval).

Ook worden de resultaten vergeleken met het onderzoek van 2024 en weergegeven als er significante verschillen zichtbaar zijn (90% betrouwbaarheidsinterval).



Achtergrond Beautiful Lives onderzoek 2020

In 2020 heeft DUFAS in samenwerking met AMUNDI een onderzoek laten uitvoeren door Beautiful Lives. In dit kwalitatieve onderzoek werd op basis van expertinterviews geconstateerd dat er 7 barrières zijn voor consumenten om niet te investeren. Deze 7 barrières zijn weer onder te verdelen in drie categorieën. Later in het onderzoek koppelen we antwoorden van onze respondenten aan deze drie categorieën. De afbeelding hieronder geeft de barrières en categorieën weer:



Nationaal representatief Nederland



Man
Vrouw

50%
50%



Laag
Midden
Hoog

23%
42%
35%

Laag: Geen onderwijs / lagere school; lager algemeen onderwijs; lager beroepsonderwijs; middelbaar algemeen onderwijs.
Midden: Middelbaar beroepsonderwijs; hoger algemeen onderwijs.
Hoog: Hoger beroepsonderwijs; wetenschappelijk onderwijs



Spaargeld **€33.959**



Gemiddelde
leeftijd

50,6



Laag
Midden
Hoog

38%
43%
19%

Laag: €0 - €39.999 (huishoudinkomen).
Midden: €40.000 - €79.999.
Hoog: €80.000 of meer.



Huur
Koop

43%
57%



Laag
Midden
Hoog

29%
43%
19%

Q: Hoe zou u uw huidige kennisniveau van financiële onderwerpen beoordelen?

Base: Nat. rep. N=1046.

Gemiddeld spaargeld gevraagd in brede categorieën: Geen, 'Tot 10.000 Euro'; '10.000 - 39.999 Euro'; '40.000 - 99.999 Euro'; '100.000 Euro of meer'

%/%: Significant hoger / lager dan nat. rep.

Beleggers versus Niet-beleggers



Man
Vrouw

60% | 41%
40% | 59%



Laag
Midden
Hoog

14% | 30%
35% | 46%
50% | 23%

Laag: Geen onderwijs / lagere school; lager algemeen onderwijs;
lager beroepsonderwijs; middelbaar algemeen onderwijs.
Midden: Middelbaar beroepsonderwijs; hoger algemeen onderwijs.
Hoog: Hoger beroepsonderwijs; wetenschappelijk onderwijs



Spaargeld

€43.919
€24.598



Gemiddelde
leeftijd

43,5
56,1



Laag
Midden
Hoog

24% | 51%
48% | 39%
28% | 10%

Laag: €0 - €39.999 (huishoudinkomen).
Midden: €40.000 - €79.999.
Hoog: €80.000 of meer.



Huur
Koop

35% | 48%
65% | 51%



Laag
Midden
Hoog

18% | 38%
56% | 46%
26% | 17%

Q: Hoe zou u uw huidige kennisniveau van financiële onderwerpen beoordelen?

Beleggers ● | Niet-beleggers ●

Base: Beleggers. N=462. Niet-beleggers N=583

Gemiddeld spaargeld gevraagd in brede categorieën: Geen, 'Tot 10.000 Euro'; '10.000 - 39.999 Euro'; '40.000 - 99.999 Euro'; '100.000 Euro of meer'

Potentiële beleggersgroep (PBG)

"Belegt niet maar heeft wel financiële middelen"

25% van de nationaal representatieve Nederlanders valt in de PBG.t



Man
Vrouw

57%
43%



Laag
Midden
Hoog

13%
43%
44%

Laag: Geen onderwijs / lagere school; lager algemeen onderwijs; lager beroepsonderwijs; middelbaar algemeen onderwijs.
Midden: Middelbaar beroepsonderwijs; hoger algemeen onderwijs.
Hoog: Hoger beroepsonderwijs; wetenschappelijk onderwijs



Spaargeld **€57.932**



Gemiddelde
leeftijd

43,8



Huur
Koop **32%**
68%



Laag
Midden
Hoog

20%
40%
40%

Laag: €0 - €39.999 (huishoudinkomen).
Midden: €40.000 - €79.999.
Hoog: €80.000 of meer.



Laag
Midden
Hoog **27%**
50%
22%

Q: Hoe zou u uw huidige kennisniveau van financiële onderwerpen beoordelen?

Om in de PBG doelgroep te vallen moet voldaan worden aan de volgende condities:

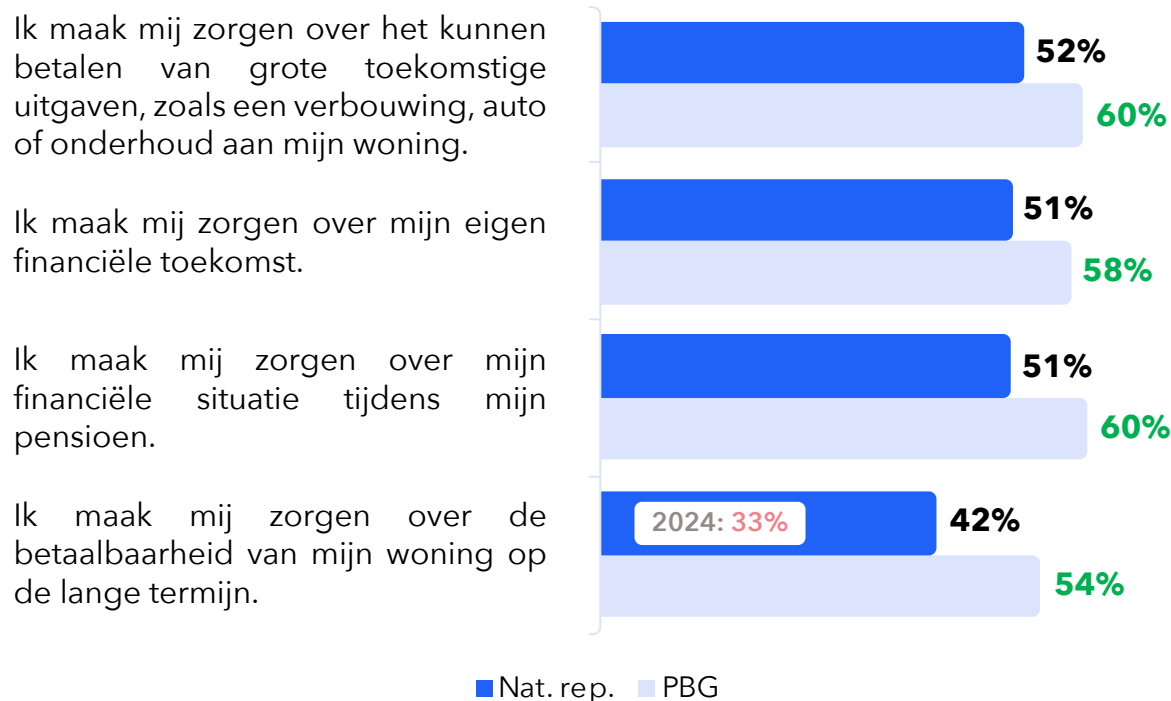
- 18-67 jaar
- Belegt momenteel niet
- Heeft €101 of meer aan financiële ruimte per maand + net voldoende financiële buffer óf
- Heeft een voldoende tot ruime financiële buffer

Base: N=462. PBG N=746.

Gemiddeld spaargeld gevraagd in brede categorieën: Geen, 'Tot 10.000 Euro'; '10.000 - 39.999 Euro'; '40.000 - 99.999 Euro'; '100.000 Euro of meer'

%/%: Significant hoger / lager dan nat. rep.

Meer dan de helft van de PBG maakt zich zorgen over de eigen financiële toekomst en bijna driekwart maakt zich zorgen over de financiële toekomst van hun kinderen.



70% van de gezinnen met kinderen maakt zich zorgen over de financiële zekerheid van hun kinderen.

Binnen de PBG is dit **73%**

Q: Kunt u aangeven in hoeverre u het eens bent met de volgende stellingen?

Base: Nat. rep. N=1046. PBG N=746. Nat. rep. met kinderen N=623. PBG met kinderen N=397.

%/?: Significant hoger / lager dan nat. rep.

De staat van onze financiële zekerheid

1 Achtergrond

2 Attitude (Niet) Beleggen

3 Drivers & Barrières Beleggen

4 Extra Vragen

5 Conclusies



Financiële zekerheid wordt vooral geassocieerd met rust en spaargeld; beleggen speelt hierin nauwelijks een rol.

"Financiële zekerheid" beleggers

"Financiële zekerheid" niet-beleggers

"Financiële zekerheid" PBG



Positief: **78%**



Positief: **72%**



Positief: **78%**

Q: Welke gevoelens, gedachten of associaties komen er bij u op bij het begrip financiële zekerheid?

% positief van de associaties

Base: Beleggers N=462; Niet-beleggers N=582; PBG N=746

%/-%: Significant hoger / lager dan PBG

Sparen wordt door de PBG sterk geassocieerd met veiligheid en zekerheid.

"Sparen"
beleggers



"Sparen"
niet-beleggers



"Sparen"
PBG



Q: Welke gevoelens, gedachten of associaties komen er bij u op bij het begrip sparen?
% positief van de associaties

Base: Beleggers N=462; Niet-beleggers N=582; PBG N=746

%/ %: Significant hoger / lager dan PBG

Beleggen wordt sterk geassocieerd met risico. Beleggers – maar ook de PBG – associëren verder ook ‘toekomst’ en ‘lange termijn’ met beleggen.

"Beleggen"
beleggers

"Beleggen"
niet-beleggers

"Beleggen"
PBG



Positief: **63%**



Positief: **20%**



Positief: **45%**

Q: Welke gevoelens, gedachten of associaties komen er bij u op bij het begrip financiële zekerheid?

% positief van de associaties

Base: Beleggers N=462; Niet-beleggers N=582; PBG N=746

%/ %: Significant hoger / lager dan PBG

Het aandeel huishoudens dat belegt is flink gegroeid, maar ruim de helft belegt nog altijd niet.

44% Belegt

→ 2024: **36%**

56% Belegt niet

→ 2024: **64%**

Nationaal representatief: N=1045

Q: Heeft u en/of iemand anders in uw huishouden op dit moment geld belegd of laten beleggen?

Context: Publieke bronnen rapporteren vaak dat circa 25% van de Nederlanders zelf belegt. Het hogere percentage in dit onderzoek wordt verklaard door de vraagstelling. Wij meten of de respondent of iemand anders binnen het huishouden momenteel belegt of laat beleggen. De resultaten zijn daarom niet direct vergelijkbaar met studies die uitsluitend individueel beleggen meten. Deze vraagstelling is identiek aan 2024.

%/%: Significant hoger / lager dan 2024

Het aandeel huishoudens dat belegt neemt toe in vrijwel alle leeftijdsgroepen. Vooral de groep 18-34 jaar laat een sterke groei zien.

Beleggers - naar leeftijdsgroep

	Nat. Rep.	18-34	35-49	50-65	66+
2026	44%	71%	51%	37%	21%
2024	36%	47%	46%	30%	20%

Nationaal representatief: N=1045

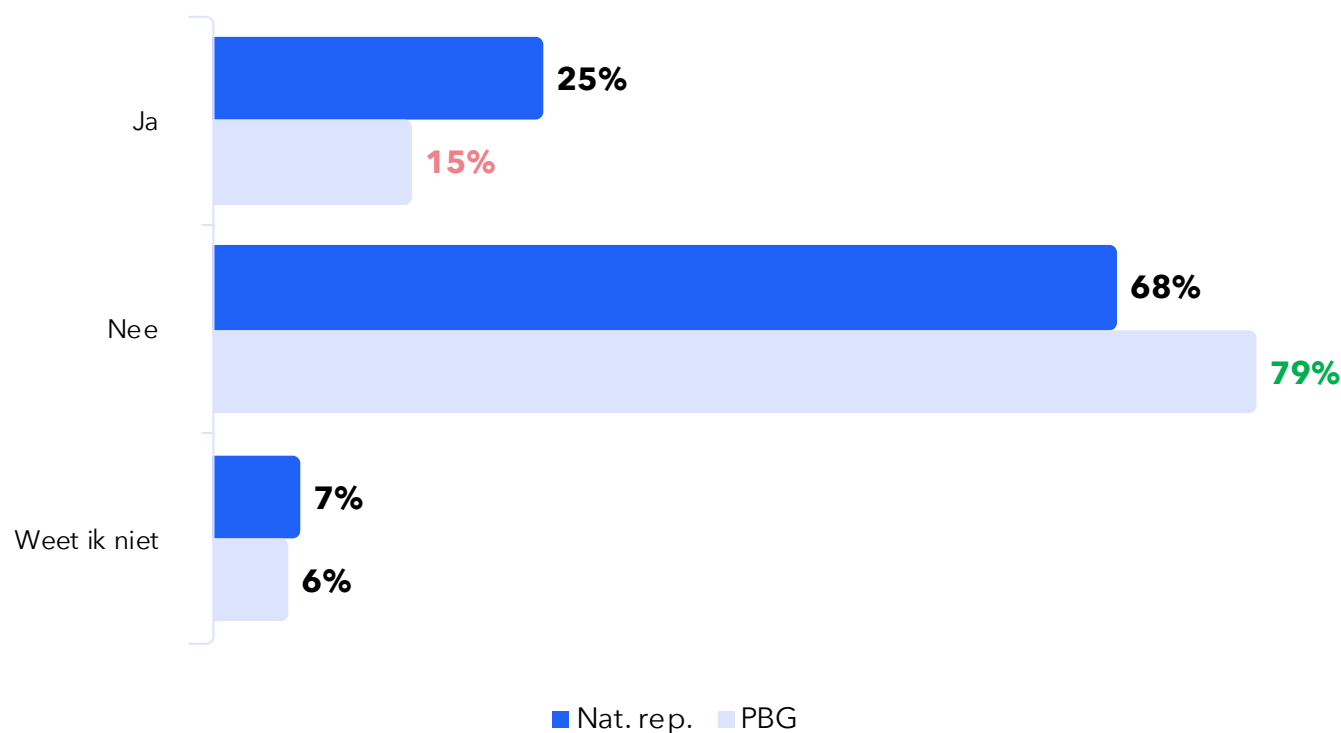
Q: Heeft u en/of iemand anders in uw huishouden op dit moment geld belegd of laten beleggen?

Base: Nat. Rep. 2026 N=1046. Nat. Rep. 2024 N=1589

%/%: Significant hoger / lager dan 2024

De PBG heeft minder ervaring met beleggen dan de gehele groep niet-beleggers.

Belegd in het verleden
→ Nat. Rep. geen sig. verschil met 2024

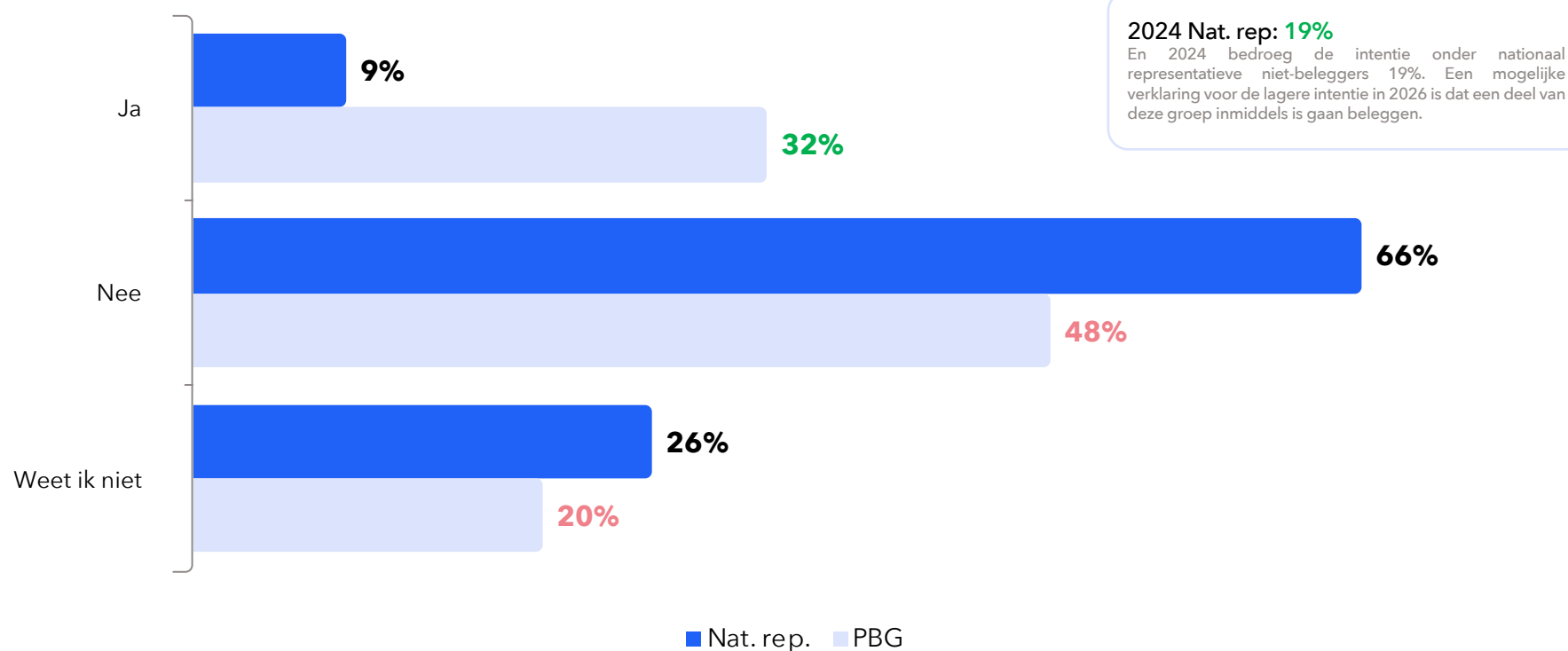


Q: Heeft u en/of iemand anders in uw huishouden in het verleden ooit geld belegd of laten beleggen?
Base: Nat. rep. N=583. PBG N=746.

%/%: Significant hoger / lager dan nat. rep.

De PBG heeft minder ervaring met beleggen dan de gehele groep niet-beleggers.

Verwacht te beleggen in de toekomst



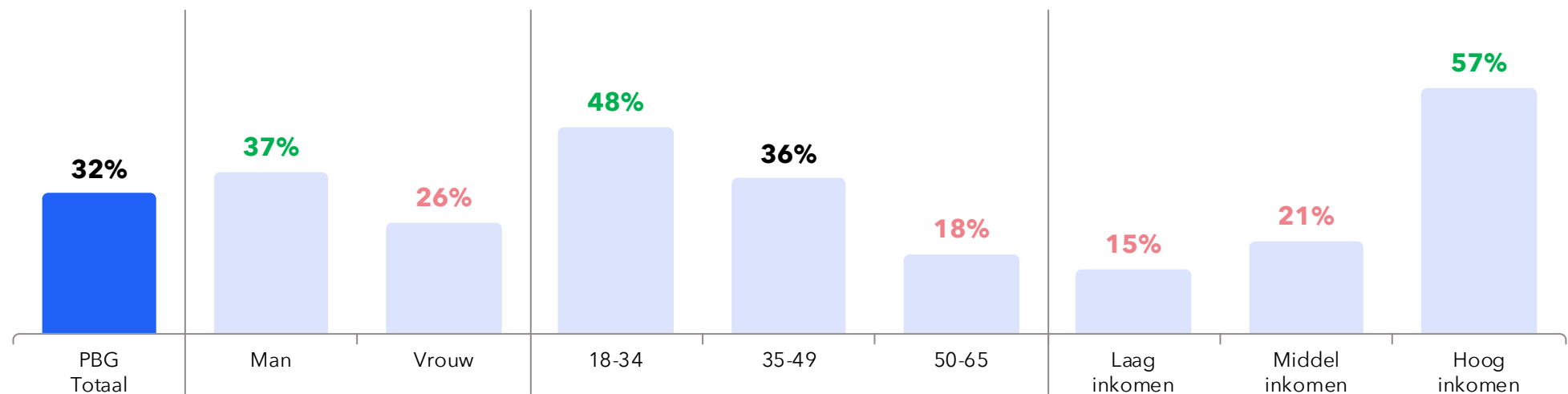
Q: Heeft u en/of iemand anders in uw huishouden in het verleden ooit geld belegd of laten beleggen?

Base: Nat. rep. N=583. PBG N=746.

%/%: Significant hoger / lager dan nat. rep.

Binnen de PBG zijn het vooral mannen, 18-34-jarigen en mensen met een hoog inkomen die verwachten in de toekomst te gaan beleggen (of iemand anders in hun huishouden).

Profiel Verwacht te beleggen in de toekomst: **"JA"**



Q: Verwacht u en/of iemand anders in uw huishouden in de toekomst geld te gaan beleggen of laten beleggen?
Base: PBG N=746.

%/%: Significant hoger / lager dan PBG Totaal

Voor de PBG zijn risico en gebrek aan kennis belangrijke barrières om niet te beleggen.

Open antwoord * "waarom belegt u niet?" → Nat. Rep. versus PBG

	Thema	Nationaal representatief	PBG
Cost-benefit	Risico/verlies en behoefte aan zekerheid	38%	50%
Capabilities	Gebrek aan kennis/ervaring en complexiteit	15%	24%
Cost-benefit	Onvoldoende financiële ruimte / geld beschikbaar houden	27%	17%
Identity	Geen interesse/behoefte, tijd of andere prioriteit	14%	15%
Identity	Wantrouwen, slechte ervaringen of beleggen als gokken	10%	9%

"Bang om mijn zuurverdiende geld kwijt te raken. 9 keer gaat 't goed en de tiende keer ben je alles kwijt."

"Daar heb ik het geld niet voor. Om te beleggen heb je veel geld nodig of moet je bereid zijn veel geld te verliezen. Dat kan ik me niet permitteren."

"Geen verstand van en geen geld om überhaupt in te leggen."

"Alle informatie over beleggen is te technisch en niet toegankelijk voor een leek."

"Beleggen brengt onacceptabel financieel risico met zich mee en ik beschik over te weinig kennis om weloverwogen keuzes te maken. Ik kies liever voor een veilige spaarrekening zonder de kans om mijn opgespaarde geld kwijt te raken."

"Heb in verleden gedaan, maar ik vind het te onrustig. zet mijn geld langer vast en dan weet ik wat ik heb en dat werkt voor mij beter."

Q: Kunt u aangeven waarom u geen geld belegt (of laat beleggen)? [open vraag]

*Gekwantificeerd met AI Topic Modeling analyse, percentages zijn indicatief.

Base: Nat. rep. N=583. PBG N=746.

%/‰: Significant hoger / lager dan nat. rep.

De open antwoorden bevestigen dat voor de PBG risico, behoefte aan zekerheid en gebrek aan kennis belangrijke barrières vormen.

	Thema	%	PBG Quotes
Cost-benefit	Risico/verlies en behoefte aan zekerheid	50%	<i>"Beleggen brengt onacceptabel financieel risico met zich mee en ik beschik over te weinig kennis om weloverwogen keuzes te maken. Ik kies liever voor een veilige spaarrekening zonder de kans om mijn opgespaarde geld kwijt te raken."</i> <i>"Ik ben gewoon te bang om geld kwijt te raken en kies daarom voor zekerheid."</i>
Capabilities	Gebrek aan kennis/ervaring en complexiteit	24%	<i>"Alle informatie over beleggen is te technisch en niet toegankelijk voor een leek."</i> <i>"Ik heb onvoldoende kennis over beleggen en durf het daarom niet."</i>
Cost-benefit	Onvoldoende financiële ruimte / geld beschikbaar houden	17%	<i>"Geen geld voor."</i> <i>"Ik houd mijn geld liever vrij voor onverwachte kosten in plaats van vast te zetten."</i>
Identity	Geen interesse/behoefte, tijd of andere prioriteit	15%	<i>"Geen interesse in beleggen."</i> <i>"Ik heb geen tijd om elke dag te kijken naar cijfers en grafieken."</i>
Identity	Wantrouwen, slechte ervaringen of beleggen als gokken	9%	<i>"Heb in verleden gedaan, maar ik vind het te onrustig. zet mijn geld langer vast en dan weet ik wat ik heb en dat werkt voor mij beter."</i> <i>"Ik vertrouw banken en adviseurs niet."</i>

Q: Kunt u aangeven waarom u geen geld belegt (of laat beleggen)? [open vraag]
Base: PBG N=746.

%/‰: Significant hoger / lager dan PBG Totaal

Voor zowel nat. rep. als de PBG zijn een hoge risico perceptie, voorkeur voor sparen en te weinig kennis de belangrijkste barrières. Een groot deel weet ook niet waar te beginnen of heeft er simpelweg nooit over nagedacht.

Redenen om niet te beleggen (1)



Redenen om niet te beleggen (2)



Een klein deel (15% heeft eerder aangegeven niet te hebben belegd). Deze negatieve ervaringen zijn mogelijk ook aangestipt op basis van gesprek met familie/kennissen.

■ Nat. rep. ■ PBG

Q: Kunt u aangeven in hoeverre u het eens bent met de volgende redenen om niet te beleggen?
Vergelijking met 2024 niet mogelijk door wijziging in vraagstelling.
Base: Nat. rep. N=583. PBG N=746.

%/‰: Significant hoger / lager dan nat. rep.

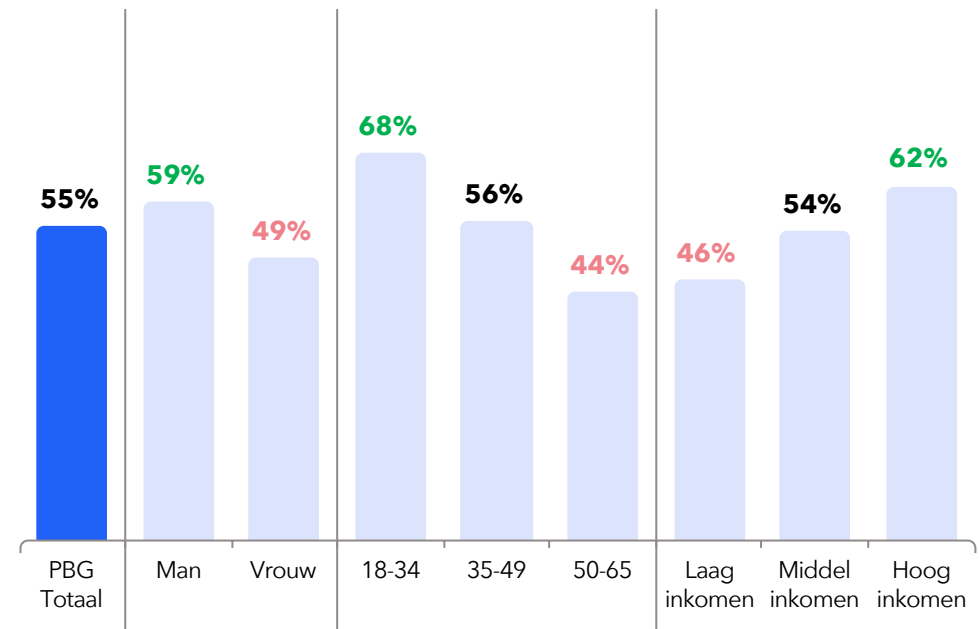
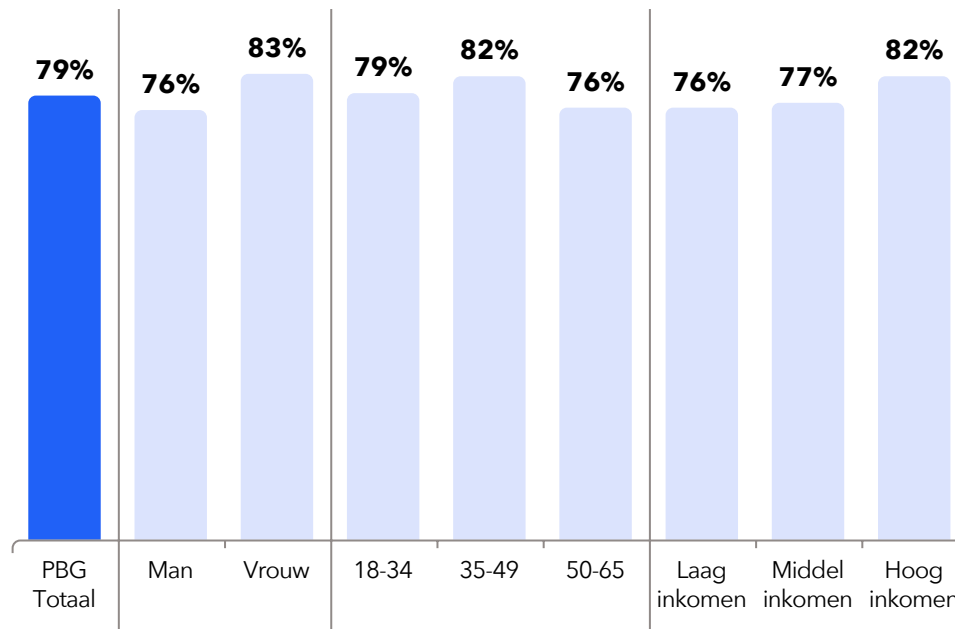
Binnen de PBG is een belangrijke barrière om niet te beleggen het niet weten waar te beginnen. Ook hebben ze er vaak nog nooit over nagedacht.

"Ik weet niet waar ik zou moeten beginnen"

Nat. rep: 75%

"Ik heb er nog nooit over nagedacht"

Nat. rep: 45%



Q: Kunt u aangeven in hoeverre u het eens bent met de volgende redenen om niet te beleggen?
Base: PBG N=746.

%/°: Significant hoger / lager dan PBG Totaal

Meerdere maatregelen kunnen de drempel om te starten met beleggen verlagen voor niet-beleggers. Een belastingvoordeel wordt daarbij het vaakst genoemd en nog vaker binnen de PBG.

Eerder beginnen met beleggen als ik...



Q: U heeft eerder aangegeven niet te beleggen. Kunt u aangeven met welk van de onderstaande stellingen u het eens bent? Ik zou eerder beginnen met beleggen als ik...

Vergelijking met 2024 niet mogelijk; nieuwe vraag.

Base: Nat. rep. N=583. PBG N=746.

%/?: Significant hoger / lager dan nat. rep.

Binnen de PBG-groep is er geen groot verschil qua voorkeur voor maatregelen die barrières kunnen verlagen als we kijken naar demografische kenmerken.

Eerder beginnen met beleggen als ik...

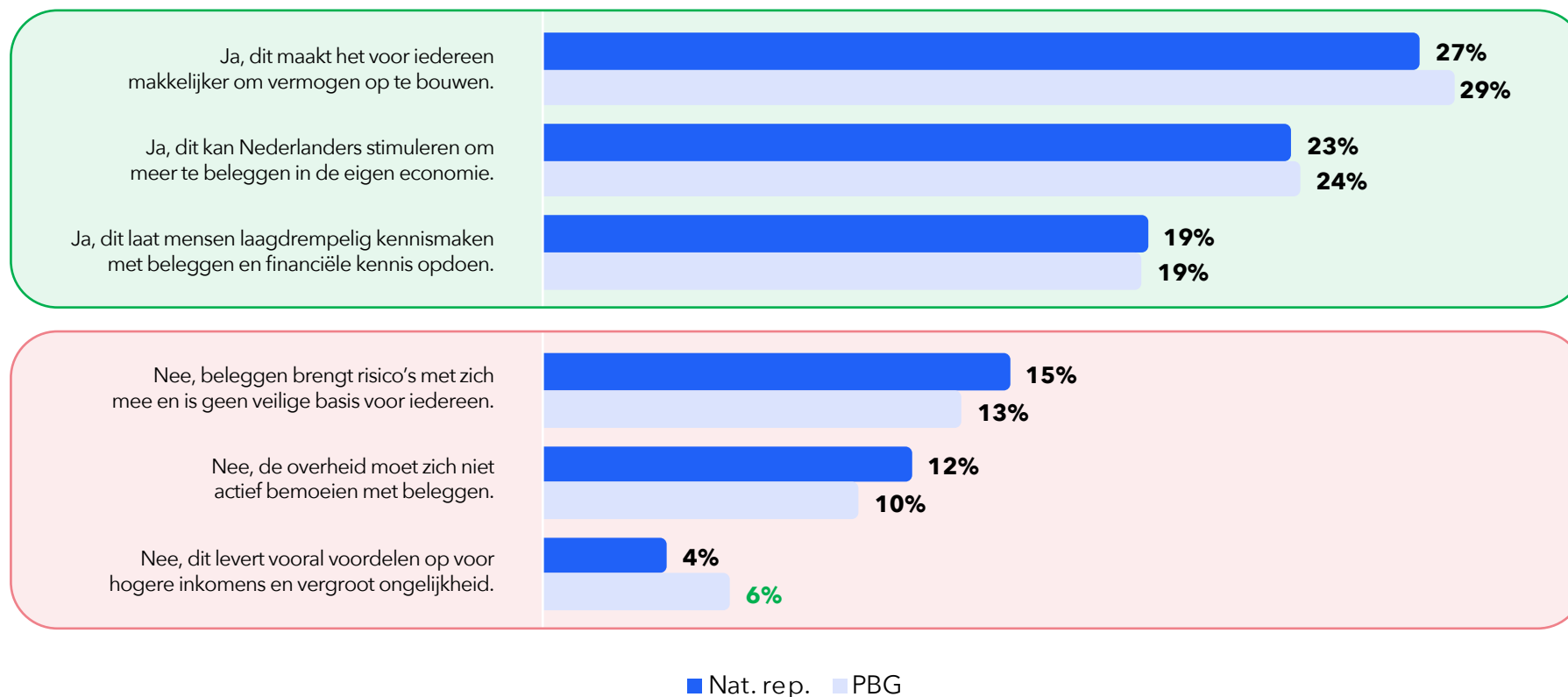
	PBG Totaal	Man	Vrouw	18-34	35-49	50-65	Laag inkomen	Middel inkomen	Hoog inkomen	Nat. rep.
...kan beleggen via een eenvoudige beleggingsrekening met belastingvoordelen.	80%	83%	75%	86%	83%	73%	72%	77%	89%	64%
...beleggingen kan kiezen met een risico dat bij mij past.	79%	82%	73%	85%	81%	73%	66%	74%	93%	63%
...kan beleggen op een manier die aansluit bij mijn normen en waarden.	78%	81%	74%	84%	83%	70%	63%	77%	91%	62%
...al met een klein bedrag kan beginnen.	78%	80%	75%	84%	83%	71%	64%	76%	89%	66%
...begrijp waarin mijn geld precies wordt belegd.	78%	81%	73%	82%	85%	69%	71%	75%	87%	65%
...meer inzicht heb in de financiële gevolgen van alleen sparen ten opzichte van een combinatie van sparen en beleggen.	77%	79%	75%	84%	82%	68%	67%	74%	88%	61%
...begeleiding krijg bij het nemen van mijn eerste beleggingsbeslissingen.	76%	80%	72%	86%	81%	65%	62%	73%	91%	59%
...een duidelijk plan heb voor het opbouwen van vermogen op de lange termijn.	76%	81%	69%	83%	83%	67%	67%	70%	90%	63%
...automatisch periodiek geld kan inleggen.	66%	75%	55%	81%	71%	51%	48%	62%	87%	48%

Q: Kunt u aangeven in hoeverre u het eens bent met de volgende redenen om niet te beleggen?
Base: PBG N=746.

%/%: Significant hoger / lager dan PBG Totaal

Ruim twee derde van de Nederlanders vindt dat Nederland net als Zweden een eenvoudige, belastingvriendelijke beleggingsrekening moet invoeren.

Invoering Zweeds model



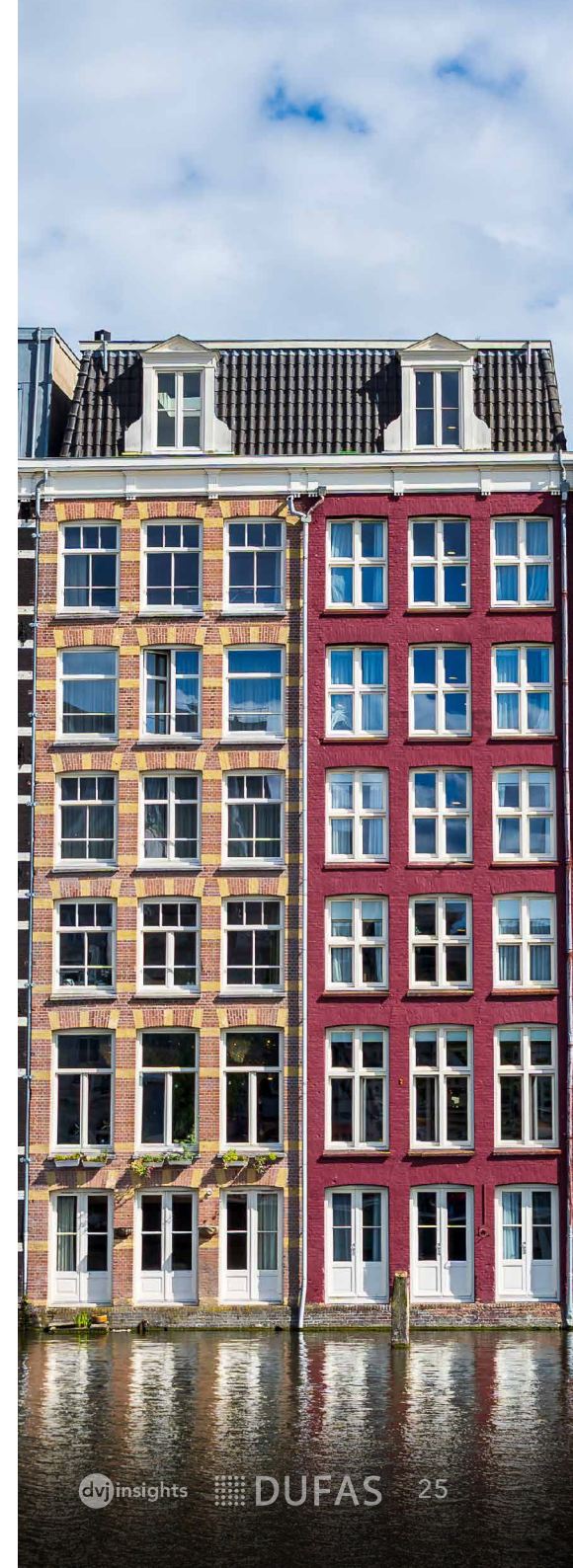
Q: In Zweden worden inwoners gestimuleerd om te beleggen via een belastingvriendelijke en toegankelijke beleggingsrekening. Hierdoor bouwen veel Zweden eenvoudig vermogen op en is beleggen een gewoonte geworden. Een bijkomend voordeel is dat een groot deel van deze investeringen terugvloeit naar de Zweedse economie. Vindt u dat Nederland een vergelijkbare aanpak zou moeten invoeren? Vergelijking met 2024 niet mogelijk; nieuwe vraag.

Base: Nat. rep. N=1046. PBG N=746.

%/‰: Significant hoger / lager dan nat. rep.

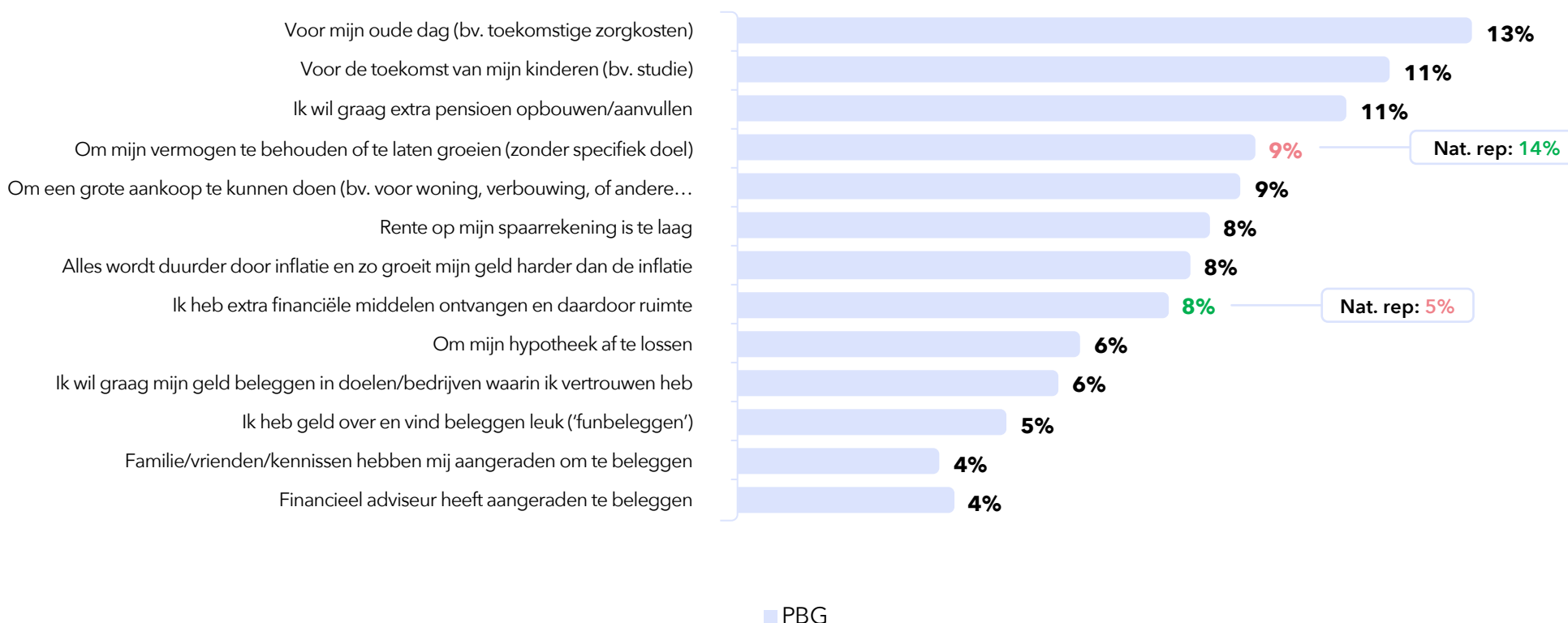
De staat van onze financiële zekerheid

- 1 Achtergrond
- 2 Attitude (Niet) Beleggen
- 3 Drivers & Barrières Beleggen**
- 4 Extra Vragen
- 5 Conclusies



Financiële zekerheid en concrete doelen blijven de belangrijkste drijfveren om te beleggen. De PBG noemt extra financiële middelen relatief vaker als aanleiding om te starten.

Drivers beleggen



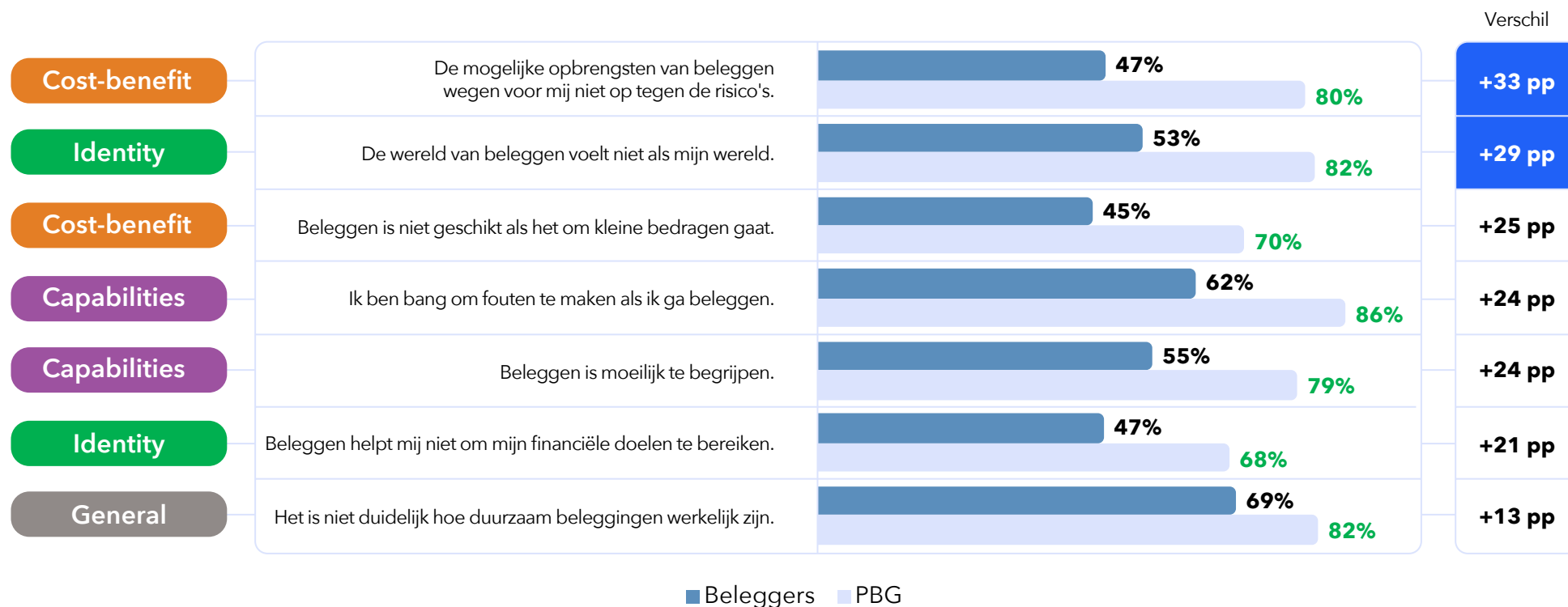
Q: Ongeacht of u wel of niet belegt, stelt u zich voor dat u geld gaat beleggen of laat beleggen. Kunt u aangeven welke reden u het meest en minst belangrijkste vindt voor de keuze om te gaan beleggen?

Base: PBG N=746.

%/ %: Significant hoger / lager dan nat. rep.

De risico-opbrengstafweging, "niet mijn wereld" en "beleggen is niet geschikt voor kleine bedragen" zijn voor PBG-ers belangrijke barrières in vergelijking met beleggers.

Barrières | key barriers Beautiful Lives onderzoek

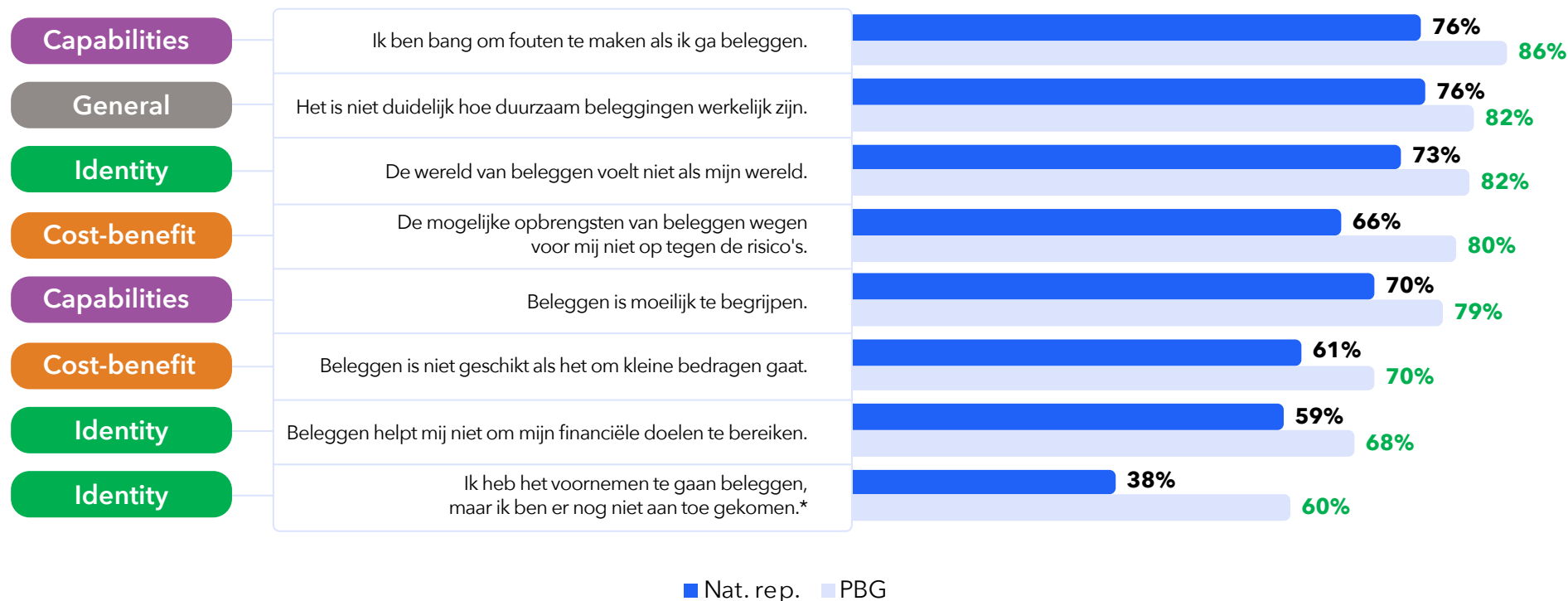


Q: Geef aan in hoeverre u het eens bent met de volgende stellingen.
Base: Beleggers N=462. PBG N=746

%/%: Significant hoger / lager dan nat. rep.

Bang om fouten te maken is de belangrijkste barrière om te beleggen. Daarnaast spelen duurzaamheid, herkenning als mijn wereld en begrip van beleggen een belangrijke rol.

Barrières | key barriers Beautiful Lives onderzoek



Q: Geef aan in hoeverre u het eens bent met de volgende stellingen.

Base: Nat. rep. N=1046. PBG N=746.

*Extra toegevoegd in dit onderzoek

%/°: Significant hoger / lager dan nat. rep.

Vrouwen en 50-65-jarigen ervaren vaker barrières rondom risico en begrijpelijkheid. Mannen, 18-34-jarigen en mensen met een hoog inkomen geven vaker aan te willen beleggen.

Barrières

	PBG Totaal	Man	Vrouw	18-34	35-49	50-65	Laag inkomen	Middel inkomen	Hoog inkomen	Nat. rep.
Ik ben bang om fouten te maken als ik ga beleggen.	86%	85%	89%	85%	86%	88%	84%	85%	89%	76%
Het is niet duidelijk hoe duurzaam beleggingen werkelijk zijn.	82%	81%	84%	78%	84%	83%	84%	81%	81%	76%
De wereld van beleggen voelt niet als mijn wereld.	82%	81%	83%	75%	80%	89%	88%	82%	77%	73%
De mogelijke opbrengsten van beleggen wegen voor mij niet op tegen de risico's.	80%	79%	82%	78%	76%	86%	81%	80%	80%	66%
Beleggen is moeilijk te begrijpen.	79%	74%	85%	73%	77%	85%	81%	81%	75%	70%
Beleggen is niet geschikt als het om kleine bedragen gaat.	70%	69%	72%	73%	69%	69%	67%	72%	69%	61%
Beleggen helpt mij niet om mijn financiële doelen te bereiken.	68%	68%	67%	67%	67%	68%	65%	67%	68%	59%
Ik heb het voornemen te gaan beleggen, maar ik ben er nog niet aan toe gekomen.	60%	68%	48%	74%	68%	43%	43%	54%	79%	38%

Q: Geef aan in hoeverre u het eens bent met de volgende stellingen.
Base: PBG N=746.

%/%: Significant hoger / lager dan PBG Totaal

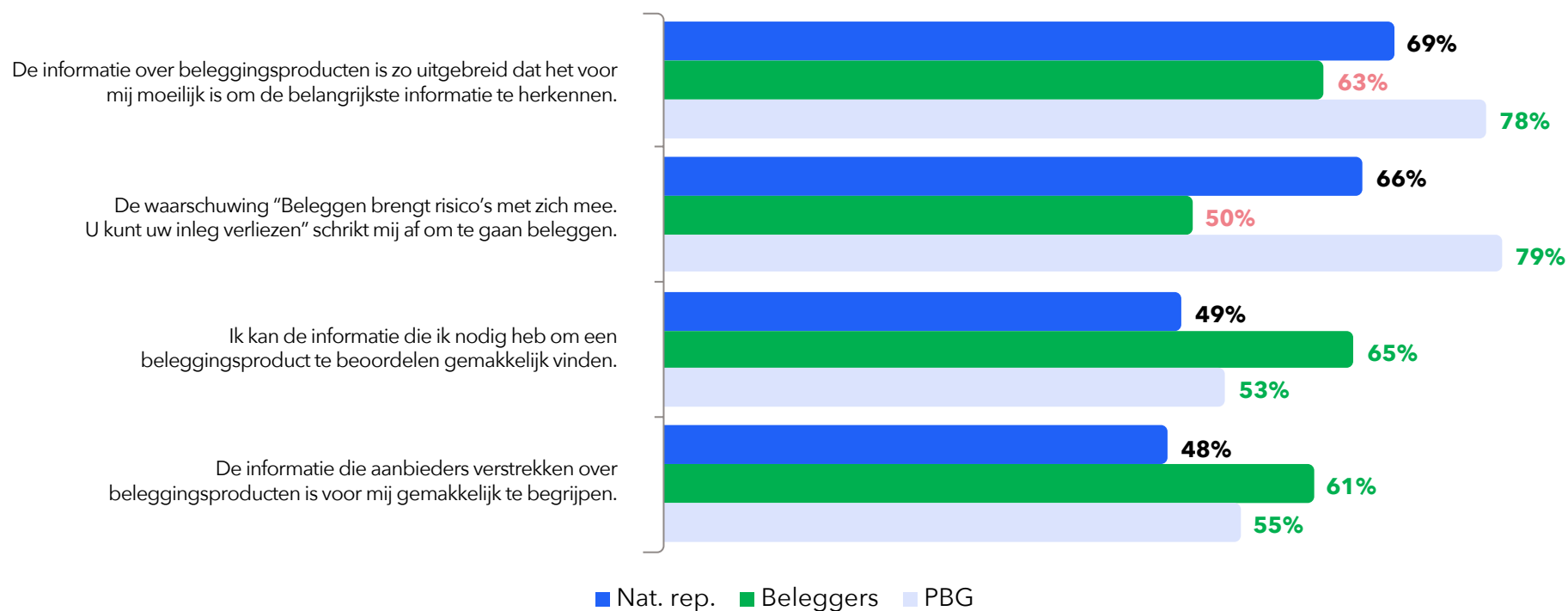


De staat van onze financiële zekerheid

- 1 Achtergrond
- 2 Attitude (Niet) Beleggen
- 3 Drivers & Barrières Beleggen
- 4 Extra Vragen**
- 5 Conclusies

De PBG ervaart meer informatie-overload en wordt vaker afgeschrikt door de waarschuwing. Ook vinden zij informatie minder gemakkelijk en begrijpelijk dan beleggers.

Beleggingswaarschuwing & informatie



Q: We willen u nu enkele stellingen voorleggen over informatie rondom beleggen en de manier waarop deze informatie op u overkomt. In hoeverre bent u het eens met de volgende stellingen?

Vergelijking met 2024 niet mogelijk; nieuwe vraag.

Base: Nat. rep. N=1046. Beleggers N=462. PBG N=746.

%/%: Significant hoger / lager dan nat. rep.

Vrouwen laten zich vaker afschrikken door de beleggingswaarschuwing*. De groep 18-34 jaar en mensen met een hoog inkomen geven vaker aan informatie gemakkelijk te vinden en te begrijpen.

Stellingen beleggingswaarschuwing & informatie

	PBG Totaal	Man	Vrouw	18-34	35-49	50-65	Laag inkomen	Middel inkomen	Hoog inkomen	Nat. rep.
De informatie over beleggingsproducten is zo uitgebreid dat het voor mij moeilijk is om de belangrijkste informatie te herkennen.	78%	77%	79%	78%	78%	79%	78%	74%	82%	69%
De waarschuwing "Beleggen brengt risico's met zich mee. U kunt uw inleg verliezen" schrikt mij af om te gaan beleggen.	79%	75%	85%	75%	78%	85%	83%	76%	80%	66%
Ik kan de informatie die ik nodig heb om een beleggingsproduct te beoordelen gemakkelijk vinden.	53%	61%	43%	72%	57%	32%	39%	47%	70%	49%
De informatie die aanbieders verstrekken over beleggingsproducten is voor mij gemakkelijk te begrijpen.	55%	63%	44%	74%	57%	36%	39%	49%	72%	48%

Q: We willen u nu enkele stellingen voorleggen over informatie rondom beleggen en de manier waarop deze informatie op u overkomt. In hoeverre bent u het eens met de volgende stellingen?

Base: PBG N=746.

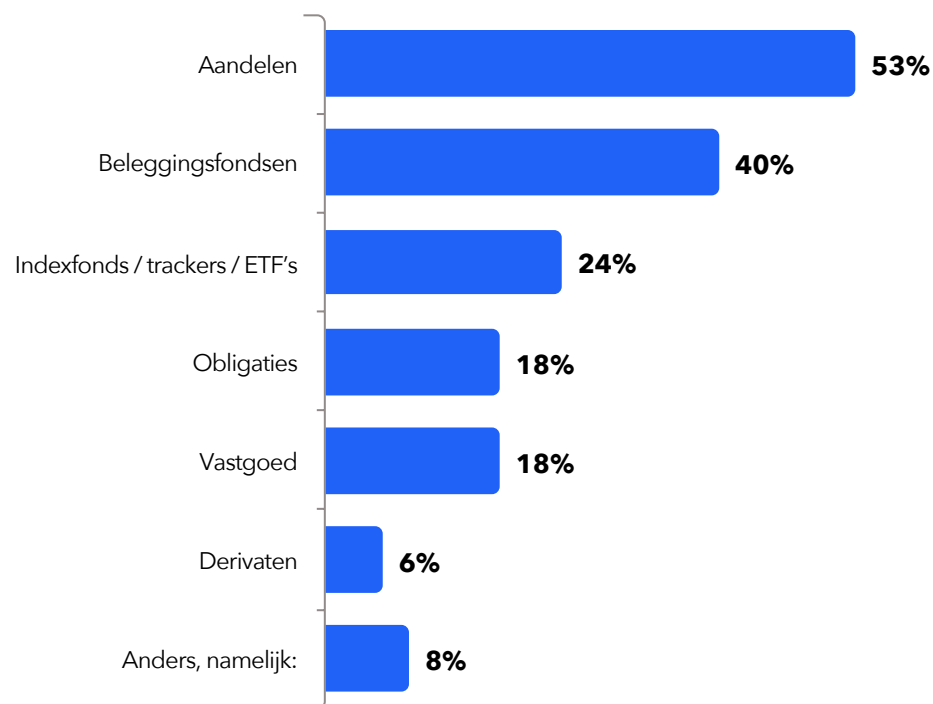
***Dit geldt voor alle leeftijdsgroepen:** Onder de vrouwelijke PBG'ers zit er geen significant verschil tussen de leeftijdsgroepen in de mate waarin zij zich laten afschrikken door de beleggingswaarschuwing.

%/%: Significant hoger / lager dan PBG Totaal

Aandelen blijven het meest gebruikte beleggingsproduct. Van de beleggers belegt de helft zelfstandig.

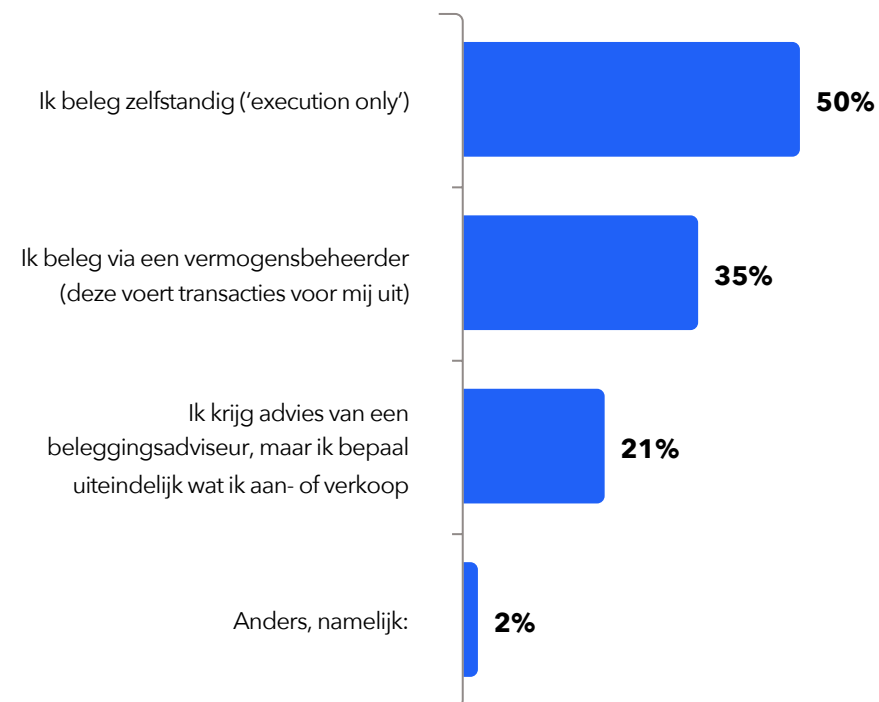
Waar in belegt men

Geen sig. verschil met 2024



Hoe belegt men

Geen sig. verschil met 2024



Q: Waar belegt u zelf in of laat u in beleggen? | Op welke manier belegt u en/of iemand anders in uw huishouden?
Base: Beleggers N=462.

%/ %: Significant hoger / lager dan nat. rep.



De staat van onze financiële zekerheid

- 1 Achtergrond
- 2 Attitude (Niet) Beleggen
- 3 Drivers & Barrières Beleggen
- 4 Extra Vragen
- 5 Conclusies**

De staat van onze financiële zekerheid 2026



Het aantal nederlandse huishoudens dat belegt neemt flink toe

- 44% van de Nederlandse huishoudens geeft aan momenteel geld te beleggen of te laten beleggen, tegenover 36% in 2024. De sterkste groei zien we bij de groep 18-34 jaar. Tegelijkertijd belegt ruim de helft van de Nederlandse huishoudens nog altijd niet.



De belangrijkste motivatie om te gaan beleggen is financiële zekerheid

- Net als in 2024 zijn financiële zekerheid en concrete doelen de belangrijkste drijfveren om te beleggen. Pensioen, financiële zekerheid voor later en de toekomst van kinderen worden het vaakst genoemd.



Een kwart van de nederlanders belegt niet, maar heeft wel financiële ruimte. Barrières: onzekerheid, kennis en herkenning.

- Eén op de drie PBG-ers verwacht in de toekomst te gaan beleggen. Cost-benefit barrières (perceptie van te hoog risico en onvoldoende kennis) en identity barrières ("niet mijn wereld") vormen de belangrijkste drempels. Ook de beleggingswaarschuwing schrikt in hoge mate binnen de potentiële beleggersgroep.
- Een eenvoudige beleggingsrekening met belastingvoordelen, een passend risicoprofiel en meer inzicht kunnen de stap naar beleggen verkleinen.



Maatregelen kunnen de drempel om te beleggen verlagen

- Een belastingvoordeel of toegankelijk beleggingsmodel, zoals in Zweden, worden vaak genoemd als stimulans om te starten. Daarnaast geven niet-beleggers aan meer zekerheid te willen over een passende risico-keuze en laagdrempelig te willen starten met kleine bedragen.
- Voor een deel ligt de uitdaging echter nog eerder in de bewustwording: zij hebben nog nooit over beleggen nagedacht of weten niet waar zij moeten beginnen.



OVER DUFAS

De Dutch Fund and Asset Management Association (DUFAS) is de branchevereniging voor vermogensbeheerders en staat voor het maatschappelijk belang van beleggen en een gezonde financiële toekomst voor zoveel mogelijk Nederlanders. Bij DUFAS zijn bijna zestig leden aangesloten, waaronder vermogensbeheerders, pensioenuitvoerders en ondersteunende bedrijven, die onder meer beleggingsportefeuilles beheren voor particulieren, bedrijven en pensioenfondsen. DUFAS ontwikkelt standaarden voor de sector, vertegenwoordigt vermogensbeheerders bij nieuwe plannen van de overheid en zet zich in voor het versterken van de Nederlandse en Europese kapitaalmarkt en de transitie naar een duurzame wereld.



OVER DVJ INSIGHTS

DVJ Insights is een ambitieus, innovatief en snelgroeiend marketing research and analytics bureau voor merkontwikkeling. Met kantoren in Nederland, het Verenigd Koninkrijk, Duitsland, Denemarken en Zweden zijn wij een team van bijna 100 collega's en met meer dan 15 nationaliteiten.

Ons team kenmerkt zich door gepassioneerde onderzoekers en consultants die elke dag hun uiterste best doen om de wereld van marketinginzichten te verrijken. De combinatie van kwaliteit, toegevoegde waarde en passie zorgt ervoor dat DVJ Insights sinds 2015 bedrijven helpt om communicatie te verbeteren, sterkere merken te bouwen, meer innovatieve producten en diensten te introduceren en het koopgedrag van mensen beter te begrijpen.

Ons succes en onze innovatieve onderzoeksbenaderingen worden erkend door prestigieuze awards, waaronder acht opeenvolgende FD Gazelle Awards, de Financial Times Europe's Long-Term Growth Champion 2026, de ESOMAR Award for Best Use of Data 2025 en de MRS Media Research Award 2025.

