

Het complete plaatje

Relatiebeëindiging als vast onderdeel van financieel advies



De Scheidings
Deskundige

WOMEN
INC
●

Inhoud

Waarom financiële afspraken ertoe doen	4
Maak kennis met de financieel adviseurs	6
Relatiebeëindiging: wel belangrijk, niet altijd besproken	8
Waarom het gesprek als lastig wordt ervaren	12
Waarom het gesprek juist nodig is	18
Het verschil maken in advies	24
Aan de slag!	26
Onderzoeksverantwoording	29
Colofon	30

Waarom financiële afspraken ertoe doen

Goede financiële afspraken tussen partners zijn cruciaal om financiële problemen te voorkomen wanneer een relatie eindigt. In de praktijk blijkt dat deze afspraken niet of slechts beperkt worden gemaakt. Doordat steeds minder stellen trouwen, nemen de financiële risico's toe: voor samenwonenden ontbreekt wettelijke bescherming en zijn afspraken vaak beperkt of onduidelijk.

“Bij het afsluiten van de hypotheek bespraken we alles met de adviseur: overlijden, arbeidsongeschiktheid, kinderen. Maar niet wat er zou gebeuren als we uit elkaar gingen. Achteraf vind ik dat zo gek. Had ik toen de financiële gevolgen gekend, dan had ik andere keuzes en afspraken gemaakt. Ik bleef met bijna niets achter en kon niet in het huis blijven met mijn dochter.”
Vrouw, 46 jaar, gescheiden, 1 kind

Juist op het moment van een relatiebreuk wordt zichtbaar wie financieel het meest kwetsbaar is. In veel gevallen zijn dit vrouwen, omdat zij vaak de minstverdienende partner zijn. Vrouwen verdienen gemiddeld minder dan mannen, nemen vaker onbetaalde zorgtaken op zich en bouwen daardoor minder financiële zekerheid op. Hierdoor is nog altijd vier op de tien vrouwen in Nederland financieel afhankelijk. Bij praktisch opgeleide vrouwen is dit zelfs 55 procent. De gevolgen zijn groot: vijf jaar na beëindiging van de relatie hebben vrouwen gemiddeld een kwart minder koopkracht dan mannen.¹

¹ Bron: CBS. (2024). *Emancipatiemonitor*



Financiële dienstverleners spelen een sleutelrol in het verkleinen van deze risico's, zowel door ze bespreekbaar te maken als door koppels te helpen bij het maken van goede en toekomstbestendige afspraken. Tegelijkertijd is nog weinig bekend over hoe vaak relatiebeëindiging als onderwerp ook echt wordt meegenomen in financieel advies en welke drempels financiële dienstverleners daarbij ervaren.

Dit onderzoek laat zien dat financieel adviseurs het onderwerp relatiebeëindiging belangrijk vinden en erkennen dat er meer aandacht voor nodig is in het advies. In de praktijk wordt het echter niet altijd

meegenomen, vooral omdat adviseurs denken dat klanten er niet op zitten te wachten. Andere belemmeringen zijn gebrek aan tijd, kennis of concrete handvatten. De resultaten laten zien dat met de juiste combinatie van kennisdeling en praktische hulpmiddelen financieel adviseurs dit thema wél structureel en effectief in hun adviespraktijk kunnen integreren.

Maak kennis met de financieel adviseurs

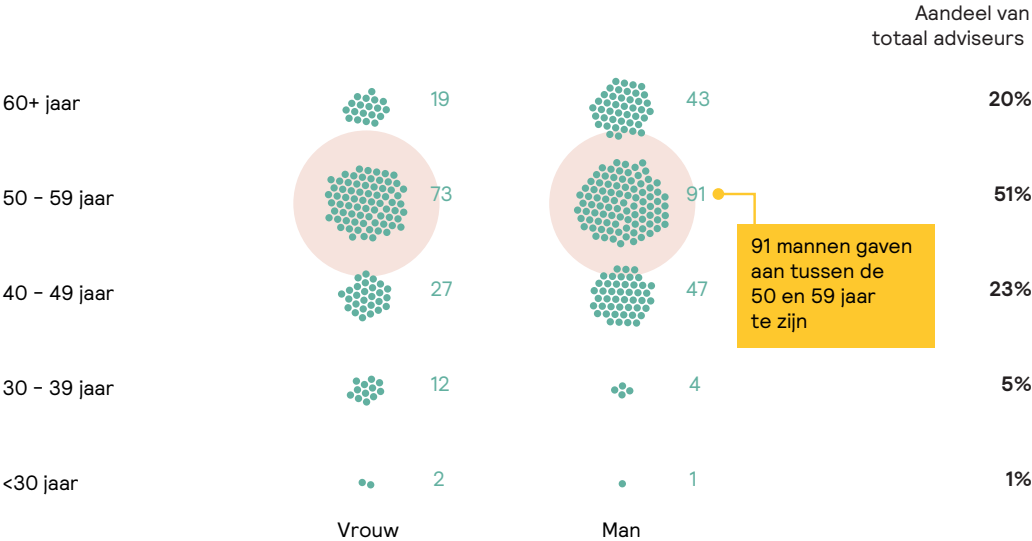
Samen met De Scheidingsdeskundige deed WOMEN Inc. onderzoek naar de mate waarin relatiebeëindiging wordt meegenomen in financieel advies. In totaal vulden 325 financieel adviseurs een enquête in.

De adviseurs in het onderzoek zijn op verschillende manieren actief binnen de financiële dienstverlening. Een deel richt zich op het bemiddelen in financiële producten, terwijl een ander deel zich vooral bezighoudt met financiële planning. De grootste groep werkt als financieel planner, gevolgd door hypotheekadviseurs en financieel adviseurs. Ruim de helft van de adviseurs werkt bij een advieskantoor. Daarnaast werkt ongeveer een kwart als zzp'er. Een kleinere groep is werkzaam bij een bank, accountantskantoor of verzekeraar. De illustratie laat de verdeling tussen vrouwen en mannen zien binnen de groep financieel adviseurs, uitgesplitst naar leeftijd.

Naast een enquête zijn er zeven verdiepende interviews gehouden om aanvullende ervaringen uit de adviespraktijk mee te nemen. In het rapport worden ter illustratie zowel korte citaten uit open enquêtevragen gebruikt als uitgebreidere praktijkverhalen uit deze interviews.

De leeftijden zijn ongeveer hetzelfde verdeeld over mannelijke en vrouwelijke adviseurs

Aantal adviseurs dat antwoord gaf op de vraag: "Wat is uw leeftijd?"



Relatiebeëindiging: wel belangrijk, niet altijd besproken

Acht op de tien financieel adviseurs (77%) vinden het belangrijk dat in financieel advies aandacht wordt besteed aan relatiebeëindiging. Bijna de helft vindt het zelfs zeer belangrijk. Hiervoor noemen adviseurs drie hoofdredenen:

- 1. Grote financiële impact:** een relatiebreuk kan flinke gevolgen hebben voor de financiële situatie van klanten.
- 2. Volledig en zorgvuldig advies:** relatiebeëindiging hoort een vast onderdeel te zijn in een advies.
- 3. Verantwoordelijkheid nemen:** adviseurs zien het als hun taak relatiebeëindiging als risico te benoemen, net zoals andere financiële risico's.

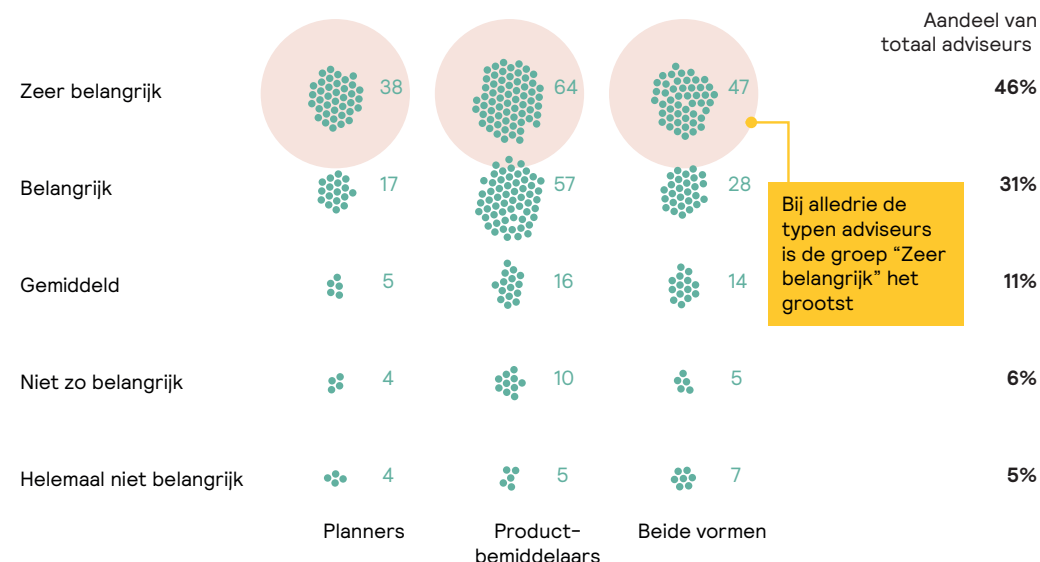
Tegelijkertijd zijn er verschillen zichtbaar in hoe sterk dit belang wordt gevoeld en hoe vaak het onderwerp daadwerkelijk wordt besproken met klanten. Uit de enquête blijkt dat vrouwelijke adviseurs het vaker zeer belangrijk vinden om relatiebeëindiging mee te nemen in financieel advies vergeleken met mannelijke adviseurs (59% tegenover 37%). Zij geven ook vaker dan mannen aan het onderwerp actief te benoemen bij klanten (82% tegenover 70%). Een financieel planner vraagt zich daarbij af:

“Relatiebeëindiging heeft een enorme impact, hoezo niet bespreken als we andere risico's wel moeten bespreken?”

Ook het type dienstverlening speelt een rol. Vooral planners vinden het een belangrijk onderwerp: meer dan de helft geeft aan dat zij het 'zeer belangrijk' vinden dat financieel adviseurs aandacht besteden aan relatiebeëindiging in financieel advies. Toch blijkt het in de praktijk voor alle adviseurs lastiger om het onderwerp daadwerkelijk te bespreken: slechts een derde van de adviseurs (35%) geeft aan dit altijd te doen. Hierin is nauwelijks verschil tussen de groepen financieel adviseurs, zoals de illustratie laat zien.

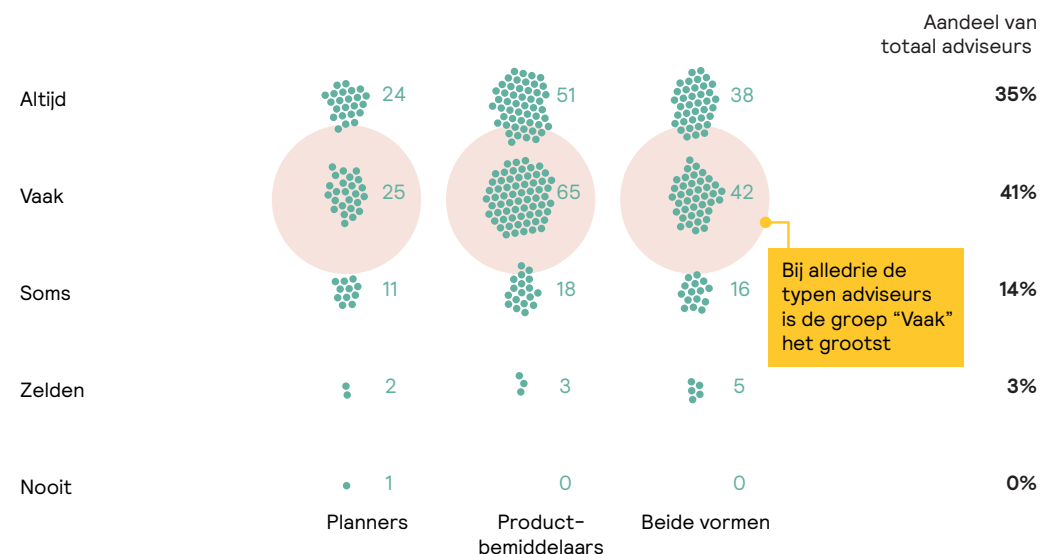
De meeste adviseurs vinden het belangrijk om relatiebeëindiging te noemen in hun advies...

Aantal adviseurs dat antwoord gaf op de vraag: "Hoe belangrijk vindt u het dat financiële adviseurs aandacht besteden aan relatiebeëindiging in advies?"



... maar de meeste adviseurs noemen het niet altijd in hun gesprekken

Aantal adviseurs dat antwoord gaf op de vraag: "Kunt u aangeven hoe vaak u het onderwerp 'relatiebeëindiging' expliciet in uw advies benoemt?"



In de praktijk: het gesprek voeren over relatiebeëindiging



Eerst benoem ik overlijden, want dat vinden mensen minder moeilijk om te bespreken. Ik begin altijd met: heel zakelijk gezien kopen jullie allebei de helft van het huis. Wat gebeurt er als één van jullie iets overkomt? Maar stel dat jullie uit elkaar gaan: hebben jullie allebei hetzelfde inkomen? Gaan jullie allebei de helft betalen of het anders verdelen? En qua spaargeld: legt de één meer in dan de ander? Krijgt de één dan diens geld terug of gaan jullie dat evenredig verdelen? Ik zeg altijd: zie de liefde los van het kopen van het huis. Het financiële doet niets af aan die liefde.

SASKIA GEENEN,
HYPOTHEEKADVISEUR



Ik bespreek relatiebeëindiging altijd in het adviesgesprek, ook al vinden mensen dat soms niet leuk. Ik leg dan uit: je hebt ook een arbeidscontract voor als het fout gaat. En dit zijn afspraken die we maken voor als het tussen jullie mis gaat. Nu vinden jullie elkaar nog aardig, maar wat gebeurt er als jullie uit elkaar zouden gaan? Wat betekent het voor de hypotheek met jullie huidige inkomens? Net zoals we kijken naar overlijdensrisico en arbeidsongeschiktheid, moet je ook nadenken over scheiding. Want een huwelijk brengt de grootste verschuiving van vermogen met zich mee, maar je krijgt daar geen financiële bijsluiter bij.



PAULINE TIMMERS,,
EIGENAAR VAN CONSIGLA

Waarom het gesprek als lastig wordt ervaren

De belangrijkste belemmering voor financieel adviseurs om relatiebeëindiging te bespreken en integreren in financieel advies is hun ervaring dat klanten in deze fase van de relatie weinig interesse hebben in het onderwerp relatiebeëindiging. Dit beeld wordt door adviseurs uit alle groepen herkend.

Een hypotheekadviseur beschrijft het als volgt:

“Belangrijk onderwerp [relatiebeëindiging] om te bespreken en vast te leggen, maar het komt niet binnen bij de klanten die op dat moment samen een huis gaan kopen ‘want zij gaan toch niet uit elkaar, dat doen alleen andere mensen’.”

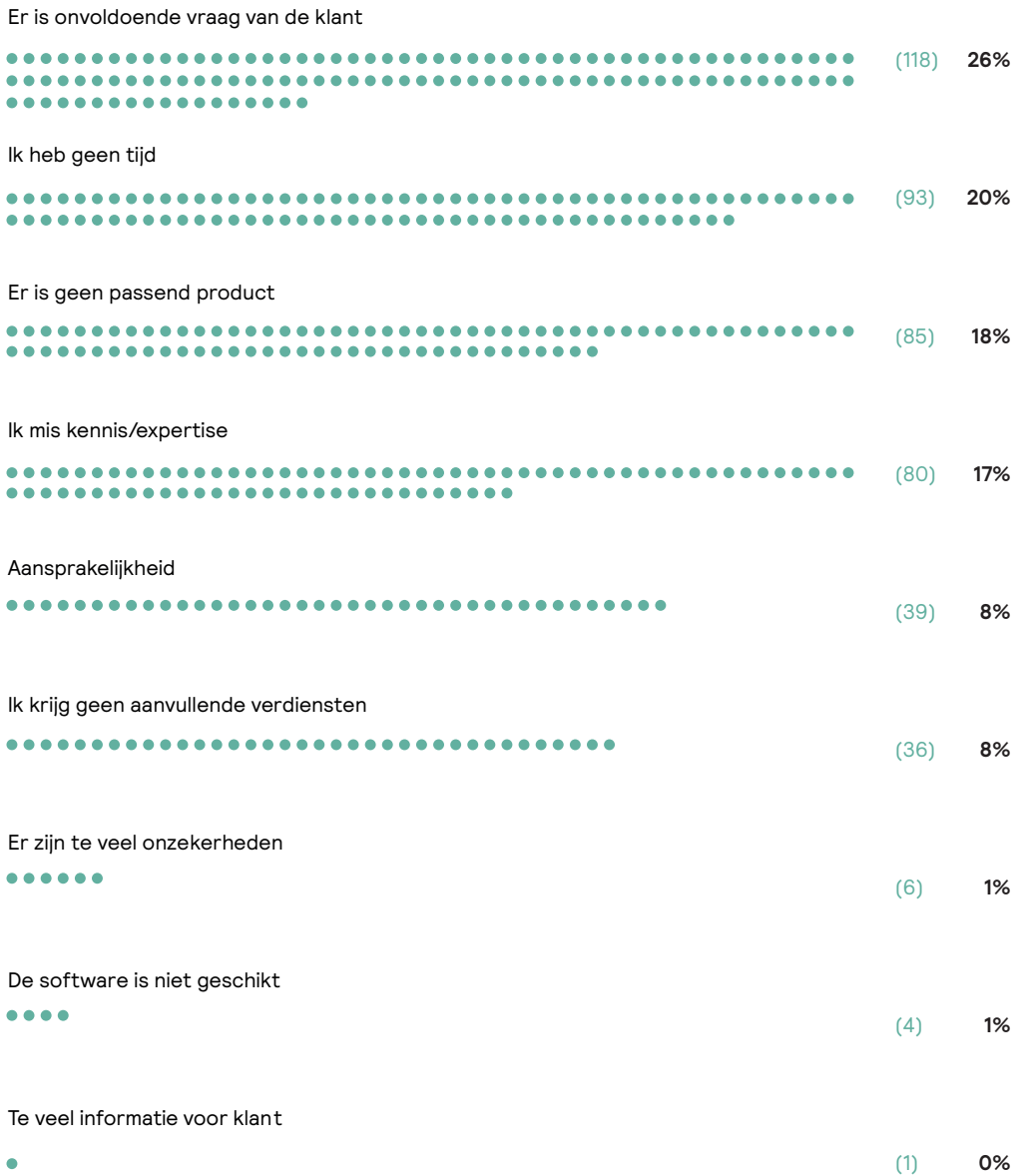
Naast onvoldoende vraag vanuit de klant noemen adviseurs ook andere belemmeringen. Zo geven zij aan dat er in het adviesgesprek vaak weinig tijd is om relatiebeëindiging uitgebreid te bespreken. Daarnaast wordt het ontbreken van een passend financieel product genoemd en het missen van

specifieke kennis om het onderwerp goed te bespreken. Naast het gemis aan kennis kan het onderwerp zelf ook ook als lastig of een taboe worden ervaren, zoals deze zelfstandig financieel adviseur beschrijft:

“Ik beschik niet over voldoende kennis of handvatten om dit onderwerp goed te bespreken, ik ervaar het als een lastig of taboe-onderwerp om aan te snijden.”

De klant zit niet te wachten op advies over relatiebeëindiging

Aantal adviseurs dat antwoord gaf op de vraag: “Wat zijn voor u de grootste belemmeringen om het risico op relatiebeëindiging te integreren in financieel advies?”

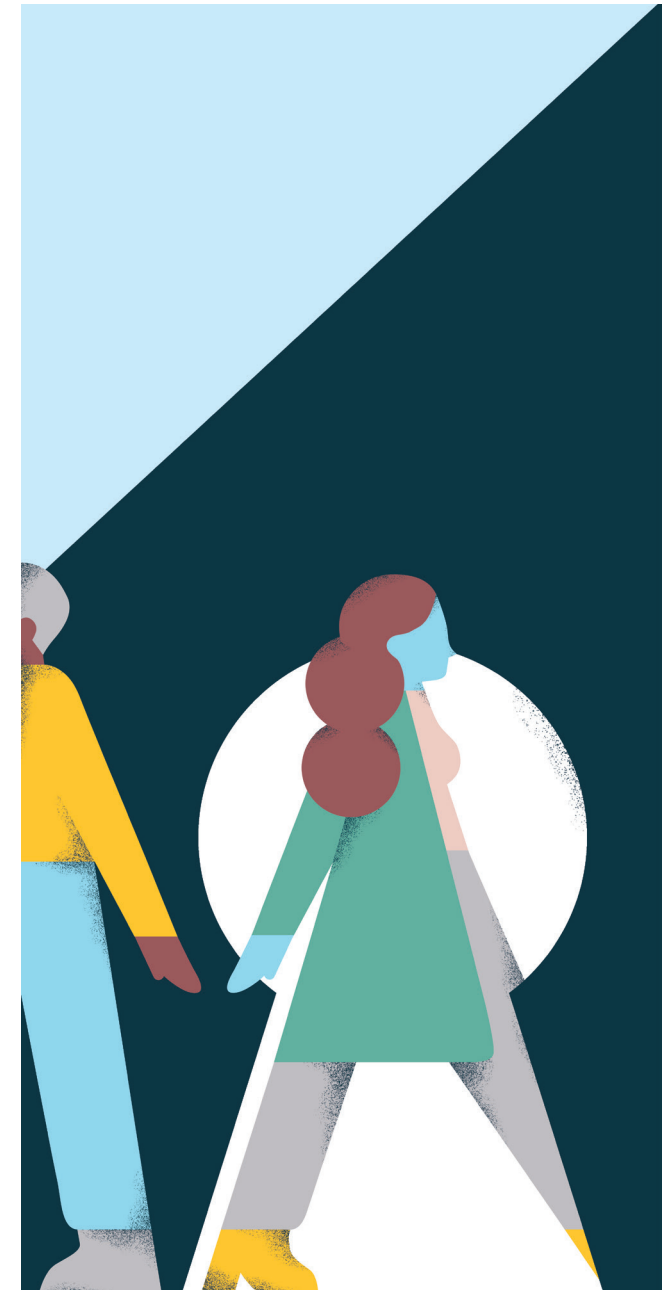
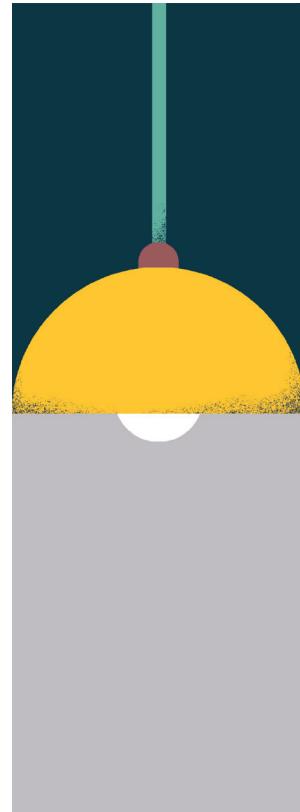


Er zijn ook verschillen tussen groepen adviseurs in de ervaren belemmeringen. Financieel planners geven vaker aan dat een gebrek aan kennis hen beperkt om relatiebeëindiging goed te bespreken. Bemiddelaars noemen juist vaker dat het ontbreken van een passend product het lastig maakt om het onderwerp een plek te geven in hun advies, zoals deze hypotheekadviseur uitlegt:

“Dit is het enige risico dat niet afgedekt kan worden, terwijl het een risico is met blijvende consequenties. Met arbeidsongeschiktheid ben je vaak niet langer dan 1 jaar arbeidsongeschikt. Met overlijden dek je het mooi af met een verzekering, maar wat doe je met scheiden?”

Deze verschillen komen ook tot uiting in de ondersteuning die adviseurs wensen. Financieel planners hebben vooral behoefte aan extra kennis, terwijl

bemiddelaars vooral praktische hulpmiddelen zoals een toolkit of duidelijke informatie voor klanten belangrijk vinden. Daarnaast neemt de behoefte aan ondersteuning toe met de leeftijd: oudere adviseurs geven vaker aan geïnteresseerd te zijn in hulpmiddelen om het onderwerp beter te integreren in hun financieel advies. Tussen vrouwelijke en mannelijke adviseurs zijn geen duidelijke verschillen zichtbaar in ervaren belemmeringen of gewenste ondersteuning.



In de praktijk: het taboe doorbreken



Ik denk dat veel adviseurs het gewoon niet durven. Over overlijden of arbeidsongeschiktheid praten mensen makkelijker. Maar zit je verliefd met elkaar aan tafel om een samenlevingscontract af te sluiten of een huis te kopen, dan zit je als stel niet te wachten op de vraag: 'wat gebeurt er eigenlijk als jullie uit elkaar gaan?' Mijn ervaring is dat het wél kan. Je krijgt waardevolle discussies met duidelijke afspraken voor in het samenlevingscontract of de huwelijkse voorwaarden. Je moet het alleen wel durven bespreken.



ANNELIES RUITERKAMP-BEKMAN,
CFP® REP, FINANCIËEL PLANNER



Sommige adviseurs vinden dit ingewikkeld: een jubelend stel koopt een huis en jij moet beginnen over wat er gebeurt als ze uit elkaar gaan. Maar het zit 'm in hoe je het brengt. Je kunt ook zeggen: 'dat gaat vast nooit bij jullie gebeuren, maar laten we toch alle risico's even doorlopen.' Ik zeg altijd: als je nu goede afspraken maakt, wordt de relatie alleen maar sterker en de kans op scheiding kleiner. Mocht het toch misgaan, dan is de scheiding in ieder geval minder ingewikkeld.



JACQUELINE VAN DER VORM,
FINANCIËEL EN FISCAAL ADVISEUR BIJ
SCHEIDINGEN EN RELATIES, MEDIATOR
EN DOCENT DE SCHEIDINGSDESKUNDIGE

Waarom het gesprek juist nodig is

Dat relaties eindigen, is voor veel financieel adviseurs een bekend fenomeen: zij geven in de enquête aan regelmatig klanten te spreken die om advies komen vragen na een relatiebeëindiging. Dit geldt sterker voor bemiddelaars dan voor financieel planners. In hun adviespraktijk zien zij uiteenlopende financiële problemen ontstaan als gevolg van relatiebeëindiging.

Adviseurs geven aan dat de financiële gevolgen vaak per casus verschillen, maar dat bepaalde groepen structureel kwetsbaarder zijn. Stellen die samenwonen zonder samenlevingscontract lopen bijvoorbeeld vaak tegen financiële problemen aan omdat er geen wettelijke bescherming bestaat en afspraken over inbreng en eigendom meestal niet zijn vastgelegd. Zoals een hypotheek- en financieel adviseur illustreert:

“Met roze bril op een huis gekocht en niets geregeld over vergoedingsrechten.”

Ook bij samenwonenden mét contract ontstaan risico's doordat contracten vaak onvolledig zijn of niet aansluiten op de realiteit.

Dit raakt financieel met name de minstverdienende partner. Denk aan inkomensverlies, beperkte leencapaciteit en problemen op de woningmarkt. Hierdoor is het voor deze groep vaak moeilijk om in de eigen woning te blijven wonen of een nieuwe woning te kopen. In de huidige overspannen woningmarkt kan dit leiden tot schrijnende situaties, zoals tijdelijk bij familie of vrienden verblijven of wonen op een vakantiepark. In de praktijk gaat het in de meeste gevallen om vrouwen, omdat zij vaker minder betaald zijn gaan werken na de geboorte van kinderen om meer onbetaalde zorg op zich te nemen.

“De minstverdienende partner heeft een dubbel probleem: de zorg voor de kinderen en de financiële achterstand.”

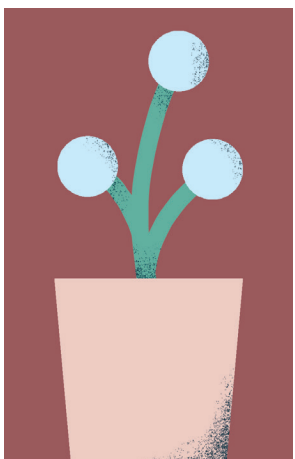
In de praktijk: financiële gevolgen minstverdienende partner



Wat je vaak ziet, is dat vrouwen veel verdriet en onvrede ervaren over hoe het is gelopen. Deels naar zichzelf, maar vooral omdat het allemaal zo anders had kunnen zijn. Ze hebben jarenlang onbetaald werk gedaan in het gezin: huishouden, zorgen voor de kinderen, cadeaus en sociale activiteiten. En dat alles levert in financiële zin niets op. Als de relatie eindigt, wordt de balans opgemaakt: dit is van hem, dat is van haar, en vaak blijft er zo'n een derde minder over dan waar ze aan gewend was.



MARGOT TEN TIJE,,
FINANCIEEL PLANNER EN OPRICHTER
VAN FINANCIEËLE BASIS



Bijna alle adviseurs zien in hun dagelijkse praktijk voorbeelden van financiële afhankelijkheid, waarbij in de meeste gevallen het de man is die financiële beslissingen neemt over het geld (59%). Financiële controle, waarbij de ene partner het leven van de andere partner controleert met geld als middel, bemerken financiële adviseurs minder vaak. 22 procent geeft in dit geval aan dat het meestal de man is die controle uitoefent.

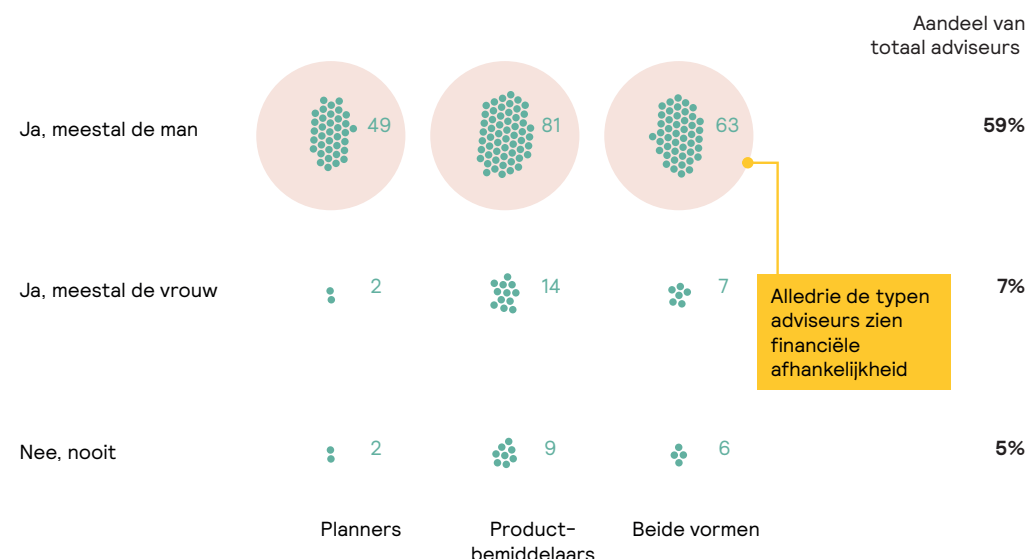
Financiële afhankelijkheid en financiële controle door een van de partners worden vaker gesignaleerd door financieel planners, vrouwelijke adviseurs en jongere adviseurs. Deze adviseurs besteden hier ook vaker aandacht aan in hun adviespraktijk. Ook oudere adviseurs geven vaker aan dat zij het belangrijk vinden om hier actief iets mee te doen binnen financieel advies. Een financieel adviseur geeft hierover aan:

“Mensen onderschatten hoe kwetsbaar je wordt als je jarenlang financieel afhankelijk bent geweest.”

In de interviews gaven enkele adviseurs aan dat het belangrijk is om altijd beide partners bij het adviesgesprek te betrekken. Zo voorkom je dat slechts één partner volledig op de hoogte is en de financiële beslissingen vooral door diegene worden genomen. Hoewel dit vanzelfsprekend lijkt, gebeurt het in de praktijk lang niet altijd. Wanneer beide partners aanwezig zijn, begrijpen zij beter welke afspraken worden gemaakt en wat de gevolgen daarvan zijn voor hun eigen financiële situatie. Hoe dit er in de praktijk uit ziet, illustreren de twee financieel adviseurs op de volgende pagina.

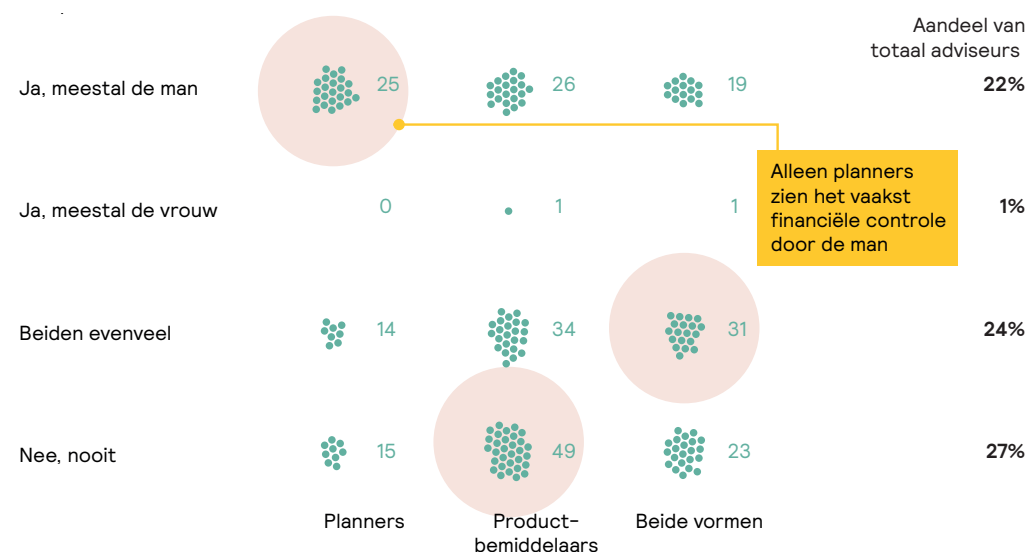
De meeste adviseurs zien in hun praktijk financiële afhankelijkheid van de man...

Aantal adviseurs dat antwoord gaf op de vraag: “Komen er in uw adviespraktijk situaties voor waarin één partner vooral de financiële beslissingen neemt?”



... maar financiële controle door de man komt minder vaak voor

Aantal adviseurs dat antwoord gaf op de vraag: “Komen er in uw adviespraktijk situaties voor waarin één partner financiële controle uitoefent over de ander?”



In de praktijk: het gesprek met beide partners voeren

“

In de praktijk zie ik veel jonge migrantenvrouwen die de taal niet goed spreken en weinig over financiën weten. Vaak beheert de man alles en hoeft de vrouw niets te weten. Als ik een gesprek heb waarbij de man het huis koopt, wil ik de vrouw ook spreken, ook al koopt zij niet mee. Zo kan ik uitleggen hoe het verblijfsbeding werkt en dat zij geen eigendom creëert; de woning gaat uiteindelijk naar de kinderen. Zo betrek ik beide partners echt bij het gesprek, ook al vinden ze dat soms lastig.



SANA BARZANCHI,,
ERKEND FINANCIEEL ADVISEUR & EIGENAAR
VAN S.B. HYPOTHEEK & FINANCIEEL ADVIES

“

Ik spreek regelmatig mensen die minder interesse hebben in financiën. Het belangrijkste is vaak dat het huis gekocht kan worden. Zodra het onderwerp financiën valt, sluiten ze zich dan af. Ik zeg altijd: of je het wilt horen of niet, ik leg het je net zo lang uit tot je eigen financiële situatie en de grote financiële verplichting die je aangaat in grote lijnen begrijpt. Het gaat er niet om dat je alles tot in detail weet, maar dat je begrijpt hoe het zit. Bij stellen accepteer ik het niet dat één van de twee niet aanwezig is. Beide partners moeten begrijpen welke keuzes er zijn, bijvoorbeeld wie hoeveel inbrengt en wat dit betekent bij een relatiebeëindiging, zodat de financiële afspraken duidelijk zijn. Ik vind het als adviseur belangrijk dat afspraken juist als de relatie goed is, ook worden vastgelegd.”



MAAIKE VERHOEF,,
ERKEND HYPOTHECAIR PLANNER
EN EIGENAAR ADVIES MET M.I.N.T.

Het verschil maken in advies

Financieel adviseurs geven, vanuit hun praktijkervaring, aanbevelingen om relatiebeëindiging een vast onderdeel te maken van financieel advies:

NEEM HET STANDAARD OP IN HET PROCES

Door relatiebeëindiging standaard op te nemen in het adviesproces en dit te ondersteunen met voldoende kennis, praktische hulpmiddelen en passende software, kan het vanzelfsprekend worden meegenomen in gesprekken met klanten. Een zelfstandig hypotheekadviseur verwoordt het als volgt:

“In het adviesrapport zou een apart hoofdstuk opgenomen moeten worden over relatiebeëindiging met een voorbeeldberekening van de mogelijke financiële gevolgen en ook een vragenlijst waar klanten een antwoord op moeten geven, zoals wat te doen met de maandelijkse aflossingen, wel of geen vergoedingsrecht, wel of niet nominaal, enzovoort.”

PAS SOFTWARE AAN

Huidige rekensoftware biedt vaak onvoldoende mogelijkheden om scenario's rondom relatiebeëindiging door te rekenen. Hierdoor is het lastig om klanten direct inzicht te geven in de mogelijke financiële gevolgen. Door software aan te passen, extra scenario's toe te voegen en praktische tools te integreren, kunnen adviseurs dit onderwerp makkelijker en concreter meenemen in het advies, zoals een hypotheekadviseur benoemt:

“Het zou ook helpen als relatiebeëindiging als apart deel in de adviessoftware meegenomen wordt, naast de bestaande berekeningen die gemaakt worden. Laat hierin zien wat er gebeurt met het inkomen van beide personen. Dit kan dan weer aanleiding zijn voor een goed gesprek hierover.”

ZORG VOOR STRUCTURELE KENNISDELING

Adviseurs benadrukken het belang van voldoende kennis en blijvende aandacht voor het onderwerp relatiebeëindiging. Zij geven aan dat dit thema een vaste plek zou moeten krijgen in opleidingen en vakgerichte trainingen, en regelmatig terug zou moeten komen in webinars, artikelen en interne kennisdeling.

“Aandacht voor relatiebeëindiging bij de opleiding SEH en WFT.”

NORMALISEER EN VISUALISEER

Adviseurs geven aan dat het actief en vanzelfsprekend bespreken van relatiebeëindiging helpt om het onderwerp te normaliseren voor klanten. Wanneer adviseurs het thema benaderen als een regulier onderdeel van financieel advies, zijn klanten eerder bereid om hierover na te denken en tijdig afspraken te maken. Duidelijk en eenvoudig taalgebruik, ondersteund

met voorbeelden en visualisaties, helpt klanten daarnaast om financiële informatie beter te begrijpen.

“Gewoon doen, als jij doet of het een normaal onderwerp is, dan voelt de klant dat ook zo.”

WERK SAMEN BINNEN DE SECTOR

Adviseurs zien kansen in nauwere samenwerking binnen en rond de financiële dienstverlening, bijvoorbeeld met notarissen, scheidingsdeskundigen, brancheverenigingen en andere relevante professionals. Door kennis te delen en beter op elkaar aan te laten sluiten, kunnen klanten vollediger worden geïnformeerd over de financiële en juridische gevolgen van relatiebeëindiging. Ook kan dit bijdragen aan het eerder en consequent bespreken van financiële afspraken, met name bij de groeiende groep samenwoners en andere groepen met beperkte wettelijke bescherming.

“Meer samenwerking met notarispraktijk zoeken om klant bij de aankoop van de woning hierin verder te begeleiden. Denk aan het opstellen van samenlevingscontracten of aanpassen van huwelijkse voorwaarden. Zeker

wanneer er veel verschil is in eigen inbreng bij de aankoop.”

MAAK DUIDELIJKE RICHTLIJNEN EN REGELGEVING

Adviseurs benadrukken het belang van duidelijke richtlijnen en eventuele regulering, alhoewel niet alle adviseurs voorstander zijn van een verplichting. Door relatiebeëindiging expliciet op te nemen in officiële adviesprocedures en richtlijnen, bijvoorbeeld vanuit toezichthouders, wordt het onderwerp een meer vanzelfsprekend onderdeel van financieel advies, vergelijkbaar met andere life-events zoals overlijden of arbeidsongeschiktheid. Zo wordt het gesprek niet vrijblijvend en staan klanten daadwerkelijk stil bij de mogelijke gevolgen van een relatiebeëindiging. Daarnaast zou het wenselijk zijn dat samenwoners juridisch beter worden beschermd en dat klanten bij het aangaan van een relatie actief worden geïnformeerd over de financiële en juridische gevolgen daarvan.

“Vanuit de gemeente waar je zo binnen kunt lopen en een huwelijk kan sluiten, zou een betere informatieverplichting moeten komen en zelfs misschien wel verplicht worden.”

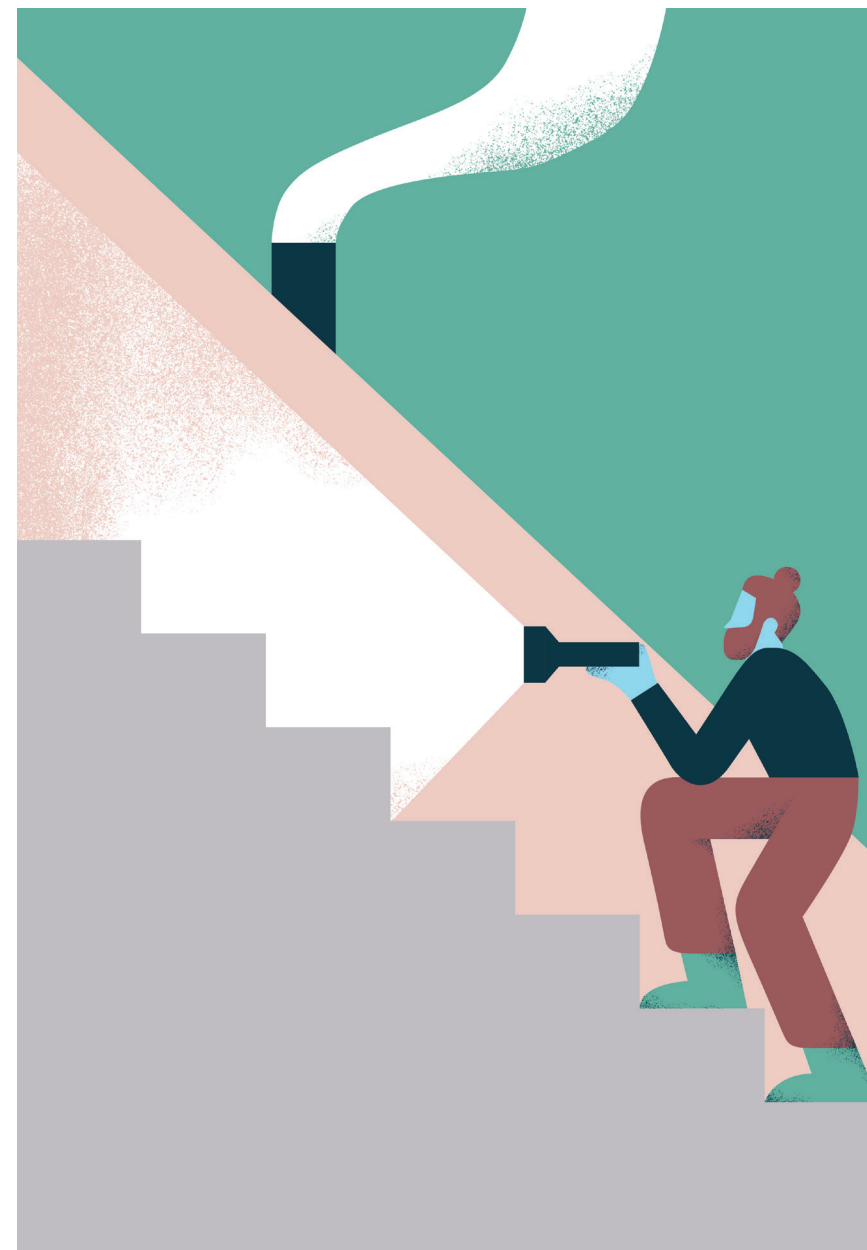
Aan de slag!

De resultaten van dit onderzoek laten zien dat relatiebeëindiging een vast onderdeel van financieel advies kan worden als er structureel aandacht is voor het onderwerp, kennis wordt gedeeld en praktische hulpmiddelen beschikbaar zijn.

Met de juiste handvatten kunnen financiële dienstverleners een belangrijke bijdrage leveren aan het versterken van de financiële positie van hun klanten na een relatiebeëindiging, door inzicht te geven in het maken van goede en duidelijke financiële afspraken en bieden van het complete financiële plaatje.

Op die manier kunnen risico's op financiële schade voor de minstverdienende partner, meestal de vrouw, aanzienlijk worden beperkt en wordt het gesprek over relatiebeëindiging net zo vanzelfsprekend als andere belangrijke life-events in financieel advies. Voor klanten betekent dit dat zij beter begrijpen welke afspraken worden gemaakt en wat dit betekent voor hun eigen financiële situatie. Om dit in de praktijk te realiseren, benadrukken WOMEN Inc. en De Scheidingsdeskundige het belang van activatie: het bewustmaken van zowel adviseurs als klanten, en het bieden van toegankelijke en concrete ondersteuning zodat het onderwerp daadwerkelijk wordt besproken en geregeld.

Kortom: een door de adviseur goed geïnformeerd stel regelt het wél.





Onderzoeksverantwoording

WOMEN Inc. heeft samen met De Scheidingsdeskundige onderzoek gedaan naar de rol van financieel adviseurs bij het bespreken van relatiebeëindiging in financieel advies.

De kwantitatieve data is verzameld via een online enquête onder financieel adviseurs, die openstond van 23 oktober tot en met 2 december 2025. In totaal vulden 325 financieel adviseurs de enquête in. De vragen gingen onder meer over praktijkervaring, houding ten opzichte van relatiebeëindiging en ervaren belemmeringen. De enquête is breed verspreid via onder andere LinkedIn. De volgende organisaties hebben meegeholpen met het verspreiden van de enquête: NVHP, FFP, SEH, Adfiz en Triodos.

De analyse van de enquêtegegevens en de bijbehorende datavisualisaties zijn uitgevoerd door een externe, onafhankelijke data-analist.

Daarnaast zijn er zeven interviews gehouden met financieel adviseurs om ervaringen uit de adviespraktijk mee te nemen. Inzichten uit deze gesprekken worden in het rapport gebruikt ter duiding en illustratie. De geïnterviewde adviseurs zijn:

- Annelies Ruitkamp-Bekman CFP® REP (financieel planner)
- Jacqueline van der Vorm (financieel en fiscaal adviseur bij (beëindigen) relaties en docent van de Scheidingsdeskundige)
- Maaïke Verhoef (Erkend Hypothecair Planner en eigenaar Advies met M.I.N.T.)
- Margot ten Tije (Financieel planner en oprichter van Financiële Basis)
- Pauline Timmers (Eigenaar van Consigla)
- Sana Barzancha (Erkend Financieel Adviseur & eigenaar S.B. Hypotheek & Financieel Advies)
- Saskia Geenen (Hypotheekadviseur)

Colofon

'Het complete plaatje' is een publicatie van Stichting WOMEN Inc. en De Scheidingsdeskundige.

Aan deze uitgave werkten mee:

WOMEN Inc.:

Saskia de Hoog (specialist redactie & onderzoek)

Danielle Selak (eindredactie)

Lola Verkuil (projectleider)

Joline Heusinkveld (programmamanager)

Natasha Tastachova (grafisch ontwerper)

Illustratie:

Lobke van Aar

Met dank aan iedereen die een bijdrage heeft geleverd aan de totstandkoming van deze publicatie, in het bijzonder Els Engel (Zone5) voor de data analyse en visualisatie, Jasper Horsthuis en Jacqueline van der Vorm van De Scheidingsdeskundige en de financieel adviseurs die hun verhaal met ons wilden delen.

Dit onderzoek is mogelijk gemaakt met steun van Vereniging Aegon.

Koivistokade 54 III
1013 BB Amsterdam
T: 020 788 42 31
E: info@womeninc.nl
www.womeninc.nl

© WOMEN Inc. 2026



BAAS IN EIGEN PORTEMONNEE

Voor een goede financiële positie
van álle vrouwen in Nederland.

