



Een onderzoek naar de verschillen tussen hoe vrouwen en mannen bankieren en financiën ervaren

# Het belang van inclusiviteit in financiële dienstverlening

# Voorwoord door ABN AMRO CEO Robert Swaak

**A**BN AMRO heeft zich als doel gesteld om door middel van bankieren een positieve bijdrage te leveren aan huidige en toekomstige generaties ('Banking for better, for generations to come'). Om dit doel te kunnen bereiken is het belangrijk is om een inclusieve omgeving te creëren. Een omgeving waarin mensen van allerlei verschillende leeftijden, culturen, achtergronden en genders welkom zijn. Als medewerker en ook als klant. Dit doen we niet alleen omdat het goed is om te doen, maar ook omdat diversiteit en inclusie voordelen kunnen opleveren voor onze organisatie en de samenleving als geheel.

Persoonlijk was ik al lang voordat ik in 2020 als CEO bij de bank kwam betrokken bij de onderwerpen diversiteit en inclusie. Als vader, door de ambities van mijn twee dochters en twee zonen te ondersteunen. En in mijn vorige rollen door transparantie te creëren over groepen die ondervertegenwoordigd zijn en betekenisvolle diversiteitsprogramma's te laten uitvoeren. Zodat nieuw potentieel kon worden benut en we talent konden laten bloeien.

Bij ABN AMRO worden diversiteit en inclusie geprioriteerd en gemonitord in ons HR-beleid, onze social impact-strategie en onze sponsoractiviteiten.

Maar diversiteit en inclusie spelen niet alleen een rol in onze eigen organisatie. Onze klanten hebben ook verschillende en diverse behoeften. Uit meerdere onderzoeken blijkt dat verschillende groepen klanten drempels ervaren ten aanzien van bankieren en financiën.

Onze ambitie om 'een persoonlijke bank in een digitaal tijdperk' te zijn, maakt dat we onze klanten centraal moeten stellen bij alles wat we doen. Dat we echt betrokken moeten zijn bij wie ze zijn en wat hun behoeften tijdens specifieke levensfasen zijn. We moeten naar hun unieke levensverhalen luisteren en een persoonlijke relatie opbouwen in een digitaal tijdperk. Alleen zo kunnen we producten en diensten inclusiever maken.

Inclusief Bankieren is een heel breed onderwerp, dat onder andere betrekking heeft op culturele achtergrond, mentale/fysieke beperkingen, laaggeletterdheid etc. De meeste bestaande onderzoeken schrijven over verschillen tussen vrouwen en mannen, omdat vrouwen de grootste groep van achtergestelde klanten binnen de financiële dienstverlening vormen. Daarom heeft ABN AMRO besloten om dit eerste Inclusive Banking-rapport te richten op de drempels die vrouwen in verschillende klantsegmenten ervaren met betrekking tot bankieren en financiën. Dit wil niet zeggen dat andere aspecten binnen inclusief bankieren minder relevant zijn, noch dat de termen 'vrouwen' en 'mannen' alle genderidentiteiten dekken. Het is simpelweg een poging om inzicht te geven in verschillende behoeften met betrekking tot bankieren binnen Nederland, zodat we een eerste stap kunnen zetten om bankieren inclusiever te maken.

Ik hoop dat dit rapport helpt om het bewustzijn te vergroten, zowel binnen ABN AMRO als in de samenleving. Dat het rapport helpt om de drempels die gelijke kansen voor bankieren in de weg staan te bespreken en weg te nemen. Om een gelijk speelveld te bereiken moeten we



samenwerken met andere belanghebbenden zoals bedrijven, andere banken, netwerkorganisaties, ngo's en de overheid. Zodat er een omgeving kan ontstaan waarin iedereen gelijke kansen om te bankieren heeft.

Als CEO van ABN AMRO zal ik blijven proberen het bewustzijn over inclusiviteit bij financiële dienstverlening te vergroten. Zowel binnen ABN AMRO als erbuiten. Zodat we van elkaar kunnen leren en bouwen aan een sterkere, toekomstbestendige bankomgeving die alle mensen respecteert. Wij verwelkomen uw deelname aan deze missie.

## **Robert Swaak**

Chief Executive Officer  
ABN AMRO



# Inhoudsopgave

- 1** Voorwoord van ABN AMRO CEO Robert Swaak
- 2** Inhoudsopgave
- 3** Managementsamenvatting
- 7** Inleiding tot inclusief bankieren
- 9** Onderzoeksplan
- 11** Hoe ervaren vrouwen met een krappe beurs bankieren en financiën?
- 15** Hoe ervaren vermogende vrouwen bankieren en financiën?
- 19** Hoe ervaren vrouwelijke ondernemers bankieren en financiën?
- 24** Hoe ervaren welvarende vrouwen bankieren en financiën?
- 28** Hoe ervaren vrouwelijke jong professionals bankieren en financiën?
- 32** Aanbevelingen voor vervolgstappen
- 33** Dankwoord

# Managementsamenvatting

## Introductie

Verschillende groepen mensen voelen zich achtergesteld binnen de financiële dienstverlening. In absolute aantallen vormen vrouwen de grootste groep, aangezien 67% van de vrouwen in de grootste economieën het gevoel heeft dat hun financiële adviseurs hen niet begrijpen of er niet in geïnteresseerd zijn om hen te dienen. Tegelijkertijd vormen vrouwen een relevante groep binnen de financiële dienstverlening, omdat twee derde van alle wereldwijde huishoudelijke uitgaven worden beheerd door vrouwen en 40% van het totale wereldwijde bezit in handen is van vrouwen. Geschat wordt zelfs, dat een betere dienstverlening aan vrouwen wereldwijd 611 miljard euro aan extra jaarlijkse inkomsten voor banken zou kunnen opleveren.<sup>1</sup> Voor ABN AMRO is het verbeteren van diensten aan vrouwen volkomen logisch, gezien haar doel om door middel van bankieren een positieve bijdrage te leveren aan huidige en toekomstige generaties ('Banking for better, for generations to come').

## Onderzoeksplan

Uit bestaande onderzoeken over inclusief bankieren blijkt dat verschillende groepen drempels ervaren tot financiële dienstverlening. Vrouwen, ouderen, mensen met een beperkt inkomen, al deze groepen ervaren hun eigen drempels. Vrouwen vormen wat betreft aantallen de grootste groep wereldwijd. Daarom heeft ABN AMRO besloten om onderzoek te doen naar inclusiviteit binnen de financiële dienstverlening in Nederland door

5 specifieke groepen van vrouwen te analyseren:

1. Vrouwen met een krappe beurs
2. Vermogende vrouwen
3. Vrouwelijke ondernemers
4. Welvarende vrouwen
5. Vrouwelijke jong professionals

Deze 5 groepen zijn op een kwalitatieve en kwantitatieve manier onderzocht om de sleutelmomenten (levensfasen) van vrouwen te achterhalen waarin bankieren een rol speelt. Ook werd onderzocht welke drempels door vrouwen en mannen worden ervaren als het gaat om bankieren en het regelen van hun financiën.

## De belangrijkste bevindingen over de verschillen tussen vrouwen en mannen met een krappe beurs

Onder mensen met een krappe beurs wordt verstaan: individuen met een persoonlijk inkomen van minder dan 25.000 euro per jaar of een gezinsinkomen van minder dan 30.000 euro op jaarbasis. Er zijn veel meer vrouwen met een krappe beurs dan mannen (3,1 miljoen versus 1.8 miljoen) en hun percentage neemt langzamer af dan bij mannen. Vrouwen met een krappe beurs zijn meer vatbaar voor financiële problemen dan mannen met een krappe beurs, omdat vrouwen vaker parttime werken en meer tijd (moeten) besteden aan huishoudelijke- en zorgtaken. Daarom is het ondersteunen van vrouwen met een krappe beurs bij hun financiële vragen en uitdagingen extra belangrijk.

Inclusive Banking legde vrouwen en mannen met een krappe beurs een vragenlijst voor om te achterhalen wat de belangrijkste levensfasen voor hen zijn. Hieruit kwamen 5 levensfasen naar voren waarbij ze denken dat de bank een rol kan spelen, waarvan er 4 voor hen relevant zijn:

1. Mijn financiën op orde brengen
2. Omgaan met onverwachte gebeurtenissen met betrekking tot gezondheid
3. Mijn levensstijl veranderen
4. Beginnen met sparen voor de toekomst/pensioen
5. Mijn eerste huis kopen (wordt niet als relevant gezien)

Vrouwen en mannen met een krappe beurs verwachten dat hun huisbank hen helpt in de levensfasen 'mijn financiën op orde brengen' en 'beginnen met sparen voor de toekomst/pensioen'. Tijdens deze belangrijke levensfasen gaven vrouwen met een krappe beurs aan 3 drempels te ervaren:

1. Gebrek aan financiële opleiding/ervaring
2. Onduidelijke processen
3. Inkomensverlies

Geïnterviewde experts en mensen met een krappe beurs bevestigen deze drempels. Daarbij geven ze aan dat betere financiële hulpmiddelen/instrumenten, eenvoudiger en begrijpelijker (online) processen en inzichten in hoe ze hun inkomensniveau kunnen verhogen, hen zouden kunnen helpen.

<sup>1</sup> Bron: Oliver Wyman - Women in Financial Services 2020

Het creëren van financiële gelijkheid tussen vrouwen en mannen met een krappe beurs, kan alleen worden bereikt als het aantal vrouwen met een krappe beurs wordt teruggebracht tot hetzelfde aantal als mannen (-20%). Als deze vrouwen met een krappe beurs ook nog eens geholpen kunnen worden om hun krappe beurs (25.000 euro) te ontgroeien en een modaal Nederlands inkomen te behalen (36.500 euro), dan kan dat de economie en samenleving als geheel ten goede komen. Als beide acties behaald worden levert dit naar schatting 30 miljard euro aan extra jaarinkomen op voor de Nederlandse economie.<sup>2</sup>

### De belangrijkste bevindingen over de verschillen tussen vermogende vrouwen en mannen

In dit rapport wordt met vermogende mensen bedoeld: personen die meer dan 500.000 euro aan vrij besteedbaar vermogen bezitten. In Nederland zijn er ruim 544.000 huishoudens die over zo een vermogen beschikken. Hoewel het aantal vermogende vrouwen in de loop der jaren is toegenomen, voelt meer dan twee derde van deze groep zich onvoldoende bediend. Dit heeft niet alleen invloed op hoe vermogende vrouwen zich voelen tegenover banken, maar zorgt er ook voor dat minder vrouwen investeren. Dat is jammer, want vermogende vrouwen beleggen vaker dan vermogende mannen in Environmental, Social and Governance (ESG) investeringen. Daarom is het ondersteunen van vermogende vrouwen om gelijke bankkansen te bereiken niet alleen eerlijk, maar ook gunstig voor de samenleving als geheel.<sup>3</sup>

Het Inclusive Banking onderzoek heeft 4 belangrijke levensfasen voor vermogende vrouwen achterhaald:

1. Iets terug doen voor de maatschappij
2. Omgaan met veranderingen in mijn gezinssituatie (bijv. echtscheiding, overlijden)
3. Mijn vermogen laten groeien
4. Mijn vermogen doorgeven

Vermogende vrouwen geven aan dat ze “iets terug doen voor de maatschappij” de belangrijkste levensfase vinden en verwachten dat hun bank specifieke adviesdiensten aanbiedt over duurzame en ESG-producten.

Hoewel vrouwen vaker dan mannen bereid zijn om hun vermogen bij één bank onder te brengen, zijn ze ook eerder geneigd om van bank te veranderen in het geval van scheiding van hun partner.

Bij het doorlopen van hun belangrijkste levensfasen zeggen vermogende vrouwen dat ze 4 belangrijke drempels tot bankieren ervaren:

1. Gebrek aan persoonlijke adviesdiensten en financiële planning op maat
  2. Gebrek aan een sterke relatie met de bank, haar relatiemanagers en specialisten
  3. Gebrek aan producten en diensten om de overdracht van vermogen aan de volgende generatie te ondersteunen (bijv. financiële opleiding van kinderen, netwerkevenementen, advies voor donaties)
  4. Gebrek aan producten die het (toekomstige) vermogen van de familie beschermen, gebrek aan lange termijn-beleggingsproducten en gebrek aan ESG-investeringen
- Uit interviews met respondenten en experts blijkt dat

vermogende vrouwen minder contact hebben met hun bank en meer interesse hebben in ESG-beleggingen. Vrouwen ondersteunen om even vermogend te worden als mannen zorgt voor extra waarde die geïnvesteerd kan worden in de economie. Daarmee kan het ondersteunen van vermogende vrouwen de samenleving als geheel ten goede komen. Doordat de Nederlandse statistieken over vermogensverdeling geen onderscheid maken tussen gemiddelden voor vermogende en welvarende vrouwen en mannen, bestaat het geschatte voordeel voor de economie uit het vergroten van het aantal vermogende en welvarende vrouwen en het vergroten van hun gemiddelde, vrij besteedbare vermogen (niet-onroerend goed). Door beide te verhogen, zal de Nederlandse economie naar schatting met 130 miljard euro kunnen groeien.<sup>4</sup>

### De belangrijkste bevindingen over de verschillen tussen vrouwelijke en mannelijke ondernemers

In dit rapport worden ondernemers gezien als individuen die eigenaar of mede-eigenaar zijn van een bedrijf dat 0-250 personeelsleden in dienst heeft (inclusief zzp'ers) en een omzet heeft tot 50 miljoen euro. Ondernemers zijn relevant voor de samenleving omdat ze banen kunnen creëren, innovatieve producten en diensten kunnen leveren en economische ontwikkeling kunnen stimuleren. Vrouwelijke ondernemers vertegenwoordigen een snelgroeiend segment. De meerderheid bestaat uit zelfstandigen die actief zijn in de zakelijke dienstverlening, gezondheidszorg, persoonlijke dienstverlening en de detailhandel.

<sup>2</sup> Details van deze berekening kunnen worden gevonden in het onderdeel “Hoe ervaren vrouwen met een krappe beurs bankieren en financiën?”

<sup>3</sup> Bron: <https://longreads.cbs.nl/welvaartinnederland-2019/vermogen-van-huishoudens/>

<sup>4</sup> Details van deze berekening zijn te vinden in de sectie “Hoe ervaren vermogende vrouwen bankieren en financiën?”

Ondernemers doorlopen vergelijkbare ‘levensfasen’ als individuen. De eerste ondernemersfase is de intentiefase. Na deze fase komt de opstartfase. Zodra het bedrijf is opgericht, kunnen ondernemers hun bedrijf in stand houden (draaiende houden) of opschalen (laten groeien). Inclusive Banking onderzocht bedrijven die door vrouwen en mannen geleid worden. Daaruit bleek dat vrouwen iets minder geneigd zijn om een bedrijf te starten en veel minder geneigd zijn om een bedrijf op te schalen. In de intentie- en opstartfase ervaren vrouwelijke ondernemers 2 belangrijke drempels:

1. Weinig toegang tot/bewustzijn over kapitaal
  2. Gebrek aan herkenbare rolmodellen/mentoren/sponsors
- De beweegredenen van vrouwen en mannen om een bedrijf te starten, zijn vergelijkbaar. Echter, starten meer vrouwen dan mannen een bedrijf om impact te maken op de maatschappij en/of het milieu.

In de instandhouding- en groeifase stellen vrouwelijke en mannelijke ondernemers dat er 2 belangrijke drempels zijn:

1. Gebrek aan zakelijke vaardigheden en capaciteiten
2. Zorgtaken die extra aandacht vragen terwijl ze hun bedrijf runnen

Ook zeiden zowel vrouwen als mannen dat passend financieel advies, hoewel niet gezien als een significante drempel, zeer gewaardeerd zou worden.

Diepte-interviews met ondernemers en experts onderbouwen dat vrouwelijke ondernemers het moeilijk vinden om kapitaal aan te trekken en zich niet altijd begrepen voelen door hun bank en/of bankiers.

Om gelijke kansen voor vrouwelijke ondernemers te realiseren zouden de drempels moeten worden weg genomen om een bedrijf te starten en een bedrijf op te schalen. Als dit gedaan zou kunnen worden stelt dat meer vrouwen in staat om waarde te creëren voor de economie. Meer vrouwelijke ondernemers in staat stellen een bedrijf te laten starten en hun bedrijf in hetzelfde tempo op te laten schalen als door mannen geleide bedrijven zou 139 miljard euro aan extra bruto toegevoegde waarde (GVA)<sup>5</sup> voor de Nederlandse economie genereren.<sup>6</sup>

### **De belangrijkste bevindingen over de verschillen tussen welvarende vrouwen en mannen**

In dit rapport wordt de term “welvend” gebruikt voor mensen die jaarlijks meer dan 100.000 euro verdienen en tussen de 50.000 en 100.000 euro aan vrij besteedbaar vermogen hebben. Het aantal welvarende mensen in Nederlands neemt toe, waarbij zowel het aantal huishoudens met een vermogen van 20-100.000 euro als het aantal huishoudens met een vermogen van 100-500.000 euro toeneemt.<sup>7</sup>

In de afgelopen jaren zijn er veel welvarende vrouwen die hun levensstijl hebben aangepast en meer betrokken zijn geraakt bij goede doelen. Het ondersteunen van welvarende vrouwen om gelijke mogelijkheden om te bankieren te bereiken is niet alleen eerlijk, maar heeft ook invloed op de samenleving, omdat welvarende vrouwen vaak doneren aan goede doelen en duurzame impact creëren.

Op het gebied van bankieren zijn welvarende vrouwen minder betrokken bij het beheer van beleggingsportefeuilles en voelen ze zich vaak onvoldoende bediend.

Het Inclusive Banking onderzoek identificeerde 5 belangrijke levensfasen voor welvarende vrouwen, waarvan ze verwachten dat hun bank hen in alle fasen kan helpen:

1. Mijn levensstijl veranderen
2. Een groter of tweede huis kopen
3. Mijn financiën op orde brengen
4. Mijn vermogen laten groeien
5. Blijven sparen voor pensioen

In hun belangrijkste levensfasen zeggen welvarende vrouwen dat ze 3 belangrijke drempels tot bankieren ervaren:

1. Gebrek aan financiële opleiding/ervaring
2. Gebrek aan persoonlijke adviesdiensten en financiële planning op maat
3. Gebrek aan producten die het (toekomstige) vermogen van de familie beschermen, gebrek aan lange termijn- en/of ESG-gerichte beleggingsproducten

Ook ondersteunen de enquête en de interviews dat welvarende vrouwen (en mannen) baat zouden hebben bij extra financiële diensten die hen helpen om bankinformatie beter te begrijpen.

<sup>5</sup> GVA is de waarde die wordt gegenereerd door elke eenheid die zich bezighoudt met de productie van goederen en diensten en staat gelijk aan het bbp minus belasting plus subsidies;

<sup>6</sup> Details van deze berekening zijn te vinden in de sectie “Hoe ervaren vrouwelijke ondernemers bankieren en financiën?”

<sup>7</sup> Bron: <https://longreads.cbs.nl/welvaartinnederland-2019/vermogen-van-huishoudens>

Welvarende vrouwen helpen om de drempels te overwinnen en even vermogend te worden als mannen zou niet alleen vrouwen ten goede komen, maar ook een extra impuls geven aan de economie. Zoals benoemd in de paragraaf over vermogende vrouwen, wordt het potentiële voordeel voor de economie van het helpen van welvarende (en vermogende) vrouwen om financiële gelijkheid te bereiken geschat op 130 miljard euro.<sup>8</sup>

### De belangrijkste bevindingen over de verschillen tussen vrouwelijke en mannelijke jong professionals

Het ondersteunen van jong professionals is relevant omdat zij een aanzienlijk deel van de Nederlandse beroepsbevolking vertegenwoordigen. Vrouwelijke jong professionals vormen de meerderheid, maar bezitten veel minder vermogen per huishouden dan mannelijke jong professionals (55.000 vs. 110.000 EUR). Vrouwelijke jong professionals sparen traditioneel meer en investeren minder dan hun mannelijke tegenhangers. Ook zeggen minder vrouwelijke jong professionals dat ze minstens medebeslissers zijn als het gaat om de financiën van het huishouden (56% versus 80%). Bovendien hebben vrouwelijke jong professionals minder vertrouwen in hun financiële kennis.

Het Inclusive Banking-onderzoek identificeerde 5 belangrijke levensfasen voor vrouwelijke jong professionals, waarvan ze verwachten dat hun bank hen in 3 van deze levensfasen kan helpen.

1. Mijn eerste huis kopen
2. Een gezin stichten (geen rol bank)
3. Beginnen met sparen voor de toekomst/pensioen
4. Mijn vermogen laten groeien
5. Mijn levensstijl veranderen (geen rol bank)

Terwijl mannelijke jong professionals zich vooral bezighouden met het vergroten van hun vermogen, zijn vrouwen meer gericht op sparen voor de toekomst/pensioen.

In hun belangrijkste levensfasen zeggen vrouwelijke jong professionals dat ze 3 drempels tot bankieren ervaren:

1. Gebrek aan financiële opleiding/ervaring
2. Onduidelijke processen
3. Gebrek aan ondersteuning/gemakkelijk beschikbaar advies

Van de geïnterviewde jong professionals geven mannen vaker dan vrouwen aan bezig te zijn met beleggen en vinden vrouwen financiële informatie over bijvoorbeeld hypotheek vrij moeilijk te begrijpen.

Om financiële gelijkheid tussen vrouwelijke en mannelijke jong professionals te bereiken, moeten deze vrouwen worden ondersteund om tot een zelfde gemiddeld huishoudvermogen te komen als mannen (+ 55.000 euro) en moeten ze ook betrokken raken bij de financiën van het huishouden (+24%). Het bereiken van beide zou mogelijk kunnen leiden tot 160.000 extra financieel veerkrachtige vrouwen en 35 miljard euro aan extra investeringen in de Nederlandse economie.<sup>9</sup>

### Aanbevelingen voor vervolgstappen

De drempels die in dit Inclusive Banking-onderzoek zijn achterhaald, leiden tot 5 stappen (aanbevelingen) om inclusiviteit in financiële dienstverlening te bevorderen:

1. Maak het makkelijker voor mensen om een bank te benaderen en persoonlijk contact op te zetten
2. Maak communicatie over bankieren en financiën begrijpelijker en inclusiever
3. Bied producten en diensten aan die aangepast kunnen worden aan de behoeften van verschillende mensen
4. Pas de adviesstijl van banken aan om te voldoen aan inclusieve behoeften
5. Verzamel en monitor Inclusive Banking data om inclusiviteit te stimuleren

<sup>8</sup> Details van deze berekening zijn te vinden in de sectie "Hoe ervaren welvarende vrouwen bankieren en financiën?"

<sup>9</sup> Details van deze berekening zijn te vinden in de sectie "Hoe ervaren vrouwelijke jong professionals bankieren en financiën?"

# Inleiding tot inclusief bankieren

## Verschillende groepen mensen voelen zich onvoldoende bediend binnen de financiële dienstverlening

Verschillende groepen mensen voelen zich onvoldoende bediend of zijn ontevreden over hun financiële dienstverlening. Een BCG onderzoek laat bijvoorbeeld zien dat bedrijven met zwarte eigenaren twee keer zo vaak door een bank worden afgewezen voor financiering als bedrijven met witte eigenaren.<sup>10</sup>

## Vrouwen vormen de grootste groep die onvoldoende bediend wordt, ook al hebben ze meer dan twee derde van de huishoudelijke uitgaven in handen

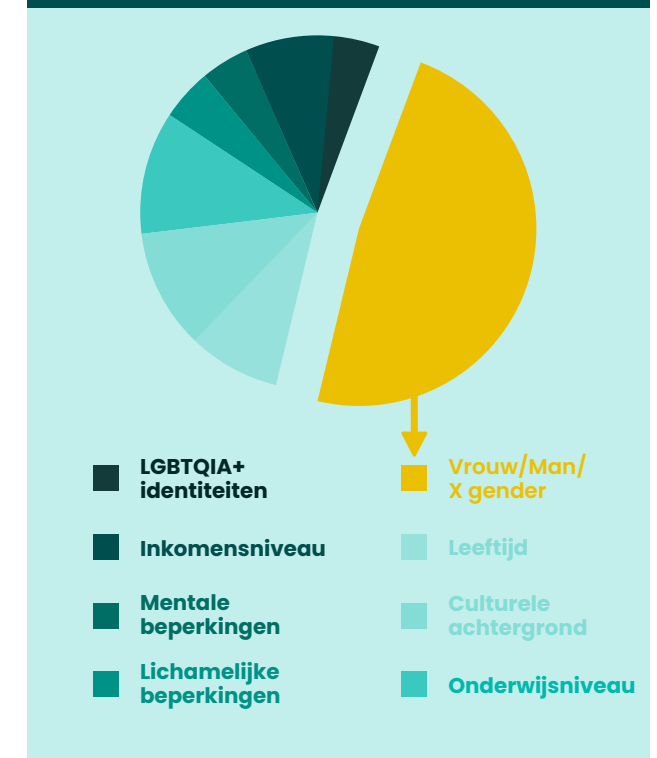
Vrouwen controleren wereldwijd twee derde van alle huishoudelijke uitgaven en bezitten gezamenlijk 40% van het totale wereldwijde vermogen.<sup>11</sup> Tegelijkertijd laat een rapport van Oliver Wyman zien dat vrouwen ook de grootste groep onvoldoende bediende mensen binnen de financiële dienstverlening vormen. Volgens dit onderzoek heeft 67% van de vrouwen in 's werelds grootste economieën het gevoel dat haar financiële adviseurs haar niet begrijpen of dat ze er niet in geïnteresseerd zijn om haar te bedienen.<sup>12</sup>

## Dit is een gemiste kans, want er is een jaarlijks omzetpotentieel van 611 miljard euro en een maatschappelijke verantwoordelijkheid om financiële gelijkheid te stimuleren

Het onvoldoende bedienen van vrouwen is een gemiste kans, aangezien het leidt tot een omzetverlies van 611 miljard euro (700 miljard USD) voor financiële dienstverleners wereldwijd.<sup>13</sup>

Daarbij hebben zowel individuele organisaties als de (financiële) sector een verantwoordelijkheid om (gender)gelijkheid in financiën en de samenleving als geheel voor elkaar te krijgen. Internationaal onderzoek van het World Economic Forum, McKinsey & Company en Oliver Wyman toont aan dat onbewuste vooroordelen een belangrijke drempel vormen om vrouwen optimaal te dienen. Dit is zonde, gezien het feit dat vrouwen zorgvuldige leners, goede spaarders en loyale klanten zijn<sup>14</sup> en banken dus zouden kunnen profiteren van het bereiken van financiële gelijkheid.

**VERSCHILLENDE GROEPEN MENSEN ERVAREN DREMPELS TEN OPZICHTE VAN FINANCIËLE DIENSTVERLENING. IN ABSOLUTE AANTALLEN VORMEN VROUWEN DE GROOTSTE GROEP VAN ACHTERGESTELDE KLANTEN**



<sup>10</sup> Bron: BCG - Financiële instellingen kunnen helpen de cyclus van raciale ongelijkheid te doorbreken (2020)

<sup>11</sup> Bron: Oliver Wyman - Women in Financial Services 2020

<sup>12</sup> Bron: Oliver Wyman - Women in Financial Services 2020

<sup>13</sup> Bron: Oliver Wyman - Women in Financial Services 2020

<sup>14</sup> Bron: Financial Alliance for women



## **Financiële ongelijkheid tussen vrouwen en mannen is ook van toepassing op Nederland. Zo is 52% van de vrouwen niet financieel onafhankelijk en zijn vrouwelijke ondernemers minder succesvol in het aantrekken van financiering**

Financiële ongelijkheid tussen vrouwen en mannen speelt ook een rol in Nederland. Zo is 52% van de vrouwen niet financieel onafhankelijk (tegenover 30% van de mannen).<sup>15</sup> Ook slaagt slechts 38% van de vrouwelijke ondernemers erin om financiering aan te trekken (tegenover 46% van de mannen) en heeft 50% van de vrouwen een inkomen dat minder is dan 70% van het netto minimumloon.<sup>16</sup>

## **Voor ABN AMRO sluit het creëren van gelijke kansen naadloos aan bij haar doelstelling om door middel van bankieren een positieve bijdrage te leveren aan huidige en toekomstige generaties**

ABN AMRO heeft als doel om door middel van bankieren een positieve bijdrage te leveren aan huidige en toekomstige generaties ('Banking for better, for generations to come'). In lijn met dit doel, zet de bank zich in voor het creëren van gelijke kansen voor iedereen om te bankieren.

Om haar intenties en ambities te onderstrepen, ondertekende ABN AMRO in maart 2020 de United Nations Women's Empowerment Principles (WEP). Ook sloot zij zich in 2021 aan bij de Financial Alliance for Women- een wereldwijde organisatie die als doel heeft om vrouwen in staat te stellen een grotere bijdrage te leveren aan de wereldeconomie.

## **Dit rapport vat de belangrijkste bevindingen van het uitgebreide kwantitatieve en kwalitatieve onderzoek samen**

In samenwerking met McKinsey & Company en Better Future heeft ABN AMRO uitgebreide kwantitatieve en kwalitatieve analyses uitgevoerd binnen verschillende leeftijdsgroepen, inkomensgroepen en beroepen. Het doel was om de belangrijkste drempels te achterhalen die vrouwen ervaren ten aanzien van bankieren en het regelen van hun financiën in Nederland. De volgende hoofdstukken beschrijven het onderzoeksplan en de belangrijkste bevindingen per focusgroep.

De 5 vrouwelijke focusgroepen zijn:

1. Vrouwen met een krappe beurs
2. Vermogende vrouwen
3. Vrouwelijke ondernemers
4. Welvarende vrouwen
5. Vrouwelijke jong professionals

Het onderzoek is gedaan zodat er een gesprek kan ontstaan met verschillende belanghebbenden om zo samen te kunnen werken aan het verlagen van drempels en het inclusiever en toegankelijker maken van bankieren.

Chantal Korteweg – Directeur Inclusive Banking bij ABN AMRO: "Ons doel is om gelijke kansen te creëren voor mensen om hun financiën te regelen en te bankieren, ongeacht hun leeftijd, geslacht, culturele achtergrond, opleidingsniveau of seksuele voorkeur. Het doel is Inclusief Bankieren, voor iedereen".



**Chantal Korteweg**

Directeur Inclusive Banking  
ABN AMRO

<sup>15</sup> Bron: SEO Economisch Onderzoek "Gendergelijkheid" 2021

<sup>16</sup> Bron: <https://www.rijksoverheid.nl/onderwerpen/vrouwenemancipatie/arbeidsparticipatie-van-vrouwen#:~:text=Veel%20vrouwen%20werken%20niet%20of,70%25%20van%20het%20netto%20minimumloon>

# Onderzoeksplan

## Om onderzoek te doen naar Inklusiviteit binnen de financiële dienstverlening heeft ABN AMRO verschillende technieken ingezet

ABN AMRO heeft verschillende onderzoeksmethoden gebruikt om inzichten te krijgen in inclusiviteit binnen bankieren en financiën. Dit hoofdstuk beschrijft alle technieken die zijn gebruikt om de analyses te kunnen doen.

## Uit bureau onderzoek bleek dat de meeste onderzoeken over inclusiviteit de verschillen tussen vrouwen en mannen beschrijven

Volgens bestaande onderzoeken over inclusief bankieren kunnen verschillende variabelen zoals geslacht, leeftijd en inkomensniveau invloed hebben op het soort drempels wat wordt ervaren. Wereldwijd is het meeste onderzoek gedaan naar verschillen tussen vrouwen en mannen. Dit is logisch omdat veel studies erop wijzen dat vrouwen de grootste groep achtergestelde mensen vormen binnen financiële dienstverlening.

## Daarom heeft ABN AMRO besloten om te beginnen met het analyseren van de verschillen tussen hoe vrouwen en mannen financiële dienstverlening ervaren

Eerst is onderzocht tijdens welke sleutelmomenten in het leven van vrouwen en mannen (levensfasen) bankieren een rol speelt en in hoeverre vrouwen en mannen deze

fasen anders ervaren. Vervolgens is per levensfase achterhaald welke factoren een drempel vormen tot bankieren.

## Er zijn 5 vrouwelijke focusgroepen vastgesteld<sup>17</sup>

1. Vrouwen met een krappe beurs
2. Vermogende vrouwen
3. Vrouwelijke ondernemers
4. Welvarende vrouwen
5. Vrouwelijke jong professionals

## Deze 5 focusgroepen zijn vervolgens gekenmerkt door leeftijd, inkomen en in sommige gevallen beroep

1. **Vrouwen met een krappe beurs:** vrouwen tussen 18 en 75 jaar met een persoonlijk inkomen van minder dan 25.000 euro per jaar of een gezinsinkomen van minder dan 30.000 euro per jaar, ongeacht het aantal uren dat zij werkzaam zijn.
2. **Vermogende vrouwen:** vrouwen tussen de 45 en 65 jaar, die een vrij besteedbaar vermogen (zonder onroerend goed) van meer dan 500.000 euro hebben en minstens medebeslissers zijn als het gaat om financiën.
3. **Vrouwelijke ondernemers:** vrouwen die eigenaar of mede-eigenaar zijn van een bedrijf dat 0-250 werknemers in dienst heeft (inclusief zzp'ers) en een omzet draait tot 50 miljoen euro.

4. **Welvarende vrouwen:** vrouwen tussen 45 en 65 jaar oud met een inkomen van minstens 100.000 euro per jaar en een vrij besteedbaar vermogen (zonder onroerend goed) tussen de 50.000 en 500.000 euro die minstens medebeslissers zijn als het gaat om financiën.
5. **Vrouwelijke jong professionals:** vrouwen tussen 18 en 35 jaar die parttime of fulltime werken als zelfstandige of voor een werkgever, in het bezit zijn van een bachelorsdiploma of hoger en minstens medebeslissers zijn als het gaat om financiën.

Deze 5 groepen vormen het begin van een breder onderzoek naar inclusiviteit. Het is belangrijk om te vermelden dat het een subjectieve keuze is om het onderzoek te richten op de verschillen tussen vrouwen en mannen in deze 5 groepen. Om inclusiviteit in bredere zin te vergroten zal het bestuderen van andere aspecten zoals leeftijd, culturele achtergrond en andere genderidentiteiten ook nodig zijn.

## Deze 5 vrouwelijke focusgroepen zijn geanalyseerd door middel van kwalitatieve en kwantitatieve onderzoeken

ABN AMRO heeft zowel kwantitatieve als kwalitatieve technieken toegepast om inzicht te krijgen in de verschillende drempels die vrouwen en mannen in de focusgroepen ervaren.

<sup>17</sup> De 5 vrouwelijke focusgroepen zijn zorgvuldig gekozen om statistisch significante inzichten te krijgen over Inclusief Bankieren. Echter erkennen de schrijvers dat inclusiviteit een veel breder onderwerp is dat ook onder andere om culturele achtergrond, mentale/fysieke beperkingen, laaggeletterdheid etc. draait. Dit rapport wil niet aan andere groepen voorbijgaan maar dient slechts als vertrekpunt voor het toegankelijker maken van bankieren voor iedereen.

**1. Kwalitatieve interviews door ABN AMRO**

Kwalitatieve interviews van ABN AMRO met klanten van verschillende banken en met ABN AMRO-medewerkers.

**2. Kwalitatieve dialogen met Better Future**

Kwalitatieve dialogen met klanten van verschillende banken en met ABN AMRO-medewerkers in samenwerking met Better Future.

**3. Kwantitatieve analyse van ABN AMRO data**

Een analyse van de klantgegevens van ABN AMRO om mogelijke verschillen tussen vrouwen en mannen te achterhalen.

**4. Kwantitatief onderzoek met McKinsey & Company**

Een kwantitatief onderzoek ontwikkeld door ABN AMRO in samenwerking met McKinsey & Company:

- a. Aantal respondenten voor de groep 'vrouwen met een krappe beurs': 749, waarvan vrouw=492 en man=257.
- b. Aantal vermogende respondenten: 50, waarvan vrouw= 9 en man= 41.<sup>18</sup>
- c. Aantal respondenten binnen de ondernemersgroep: 649, waarvan vrouw=401 en man=248.
- d. Aantal welvarende respondenten: 284, waarvan vrouw=130 en man=154.
- e. Aantal jong professional respondenten: 774, waarvan vrouw=522 en man=252.

**5. Global Entrepreneurship Monitor (2020/2021)**

Kwantitatieve analyse van ondernemers en het ondernemerslandschap.

**6. Aanvullende McKinsey & Company-onderzoeken**

Diverse onderzoeken naar geslacht en beleggingsvoorkeuren binnen bankieren.

**Ook heeft het Inclusive Banking team een expertpanel opgezet om te raadplegen tijdens het onderzoek**

Naast alle onderzoeken heeft het Inclusive Banking team een aantal deskundigen gevraagd om deel te nemen aan een expertpanel. Dit panel bestond uit experts met een bewezen staat van dienst op het gebied van diversiteit en inclusie onder zowel consumenten als ondernemers.<sup>19</sup>

**De navolgende hoofdstukken geven een overzicht van de belangrijkste verschillen tussen hoe vrouwen en mannen financiën en bankieren ervaren**

In de volgende hoofdstukken wordt inzichtelijk gemaakt hoe vrouwen en mannen binnen verschillende doelgroepen bankieren en financiën ervaren.

**Het achterhalen van de verschillen in behoeften en ervaringen is bedoeld om inclusiviteit in financiële dienstverlening te bevorderen**

Dit onderzoek naar de verschillen tussen vrouwen en mannen is bedoeld om gelijke kansen en een inclusieve bankomgeving voor iedereen te kunnen creëren. Het onderzoek is niet bedoeld om vrouwen of mannen te stereotyperen. De resultaten worden als statistisch significant beschouwd als het verschil tussen vrouwen en mannen meer dan 6% is.

<sup>18</sup> Het kwantitatieve onderzoek van ABN AMRO en McKinsey & Bedrijf resulteerde niet in een statistisch significant aantal respondenten voor vermogende vrouwen. Daarom werd aanvullend eigen onderzoek van McKinsey & Company naar gender- en beleggingsvoorkeuren in het bankwezen gebruikt om relevante inzichten te verkrijgen.

<sup>19</sup> Een overzicht van het expertpanel is te vinden onder de sectie 'Dankwoord'.

# Hoe ervaren vrouwen met een krappe beurs bankieren en financiën?

## Vrouwen met een krappe beurs

Financiële uitdagingen die mensen met een krappe beurs ervaren kunnen hun ontwikkeling en deelname aan de samenleving verminderen of tegenhouden. Met "een krappe beurs" wordt bedoeld: een persoon met een persoonlijk inkomen van minder dan 25.000 euro per jaar of een gezinsinkomen van minder dan 30.000 euro per jaar. Het ondersteunen van vrouwen met een krappe beurs is heel belangrijk omdat er veel meer vrouwen dan mannen met een krappe beurs zijn en hun percentage in een lager tempo afneemt. Inclusive Banking legde 749 vrouwen en mannen in de leeftijd van 18 tot 75 jaar een vragenlijst voor om te achterhalen wat de belangrijkste levensfasen voor hen zijn en welke drempels zij ervaren.

"Contact opnemen met een bank kwam niet echt bij me op... Ik vind het moeilijk om te sparen voor uitgaven die ik in de toekomst wil doen..., maar ik zou het fijn vinden om als iemand mij kan helpen met leren besparen."



## Belangrijke feiten en cijfers over vrouwen met een krappe beurs binnen Nederland

■ Vrouwen  
■ Mannen

Verdeling vrouwen en mannen met een krappe beurs in de leeftijd van 18-75 jaar



Aandeel vrouwen en mannen (in %) binnen de groep mensen met een krappe beurs van 18-35 jaar



Aandeel vrouwen en mannen (in %) binnen de groep mensen met een krappe beurs van 35-75 jaar



### Belangrijke levensfasen

#### Mijn financiën op orde brengen



Mannen vinden het op orde brengen van hun financiën iets belangrijker dan vrouwen (25% vs. 30%). Ook verwachten ze vaker dat een bank hen kan helpen (27% vs. 40%).

#### Omgaan met onverwachte gebeurtenissen zoals ziekte



Vrouwen en mannen vinden deze levensfase in gelijke mate belangrijk (23% vs. 24%). Ook hebben ze beide lage verwachtingen over de mate waarin een bank hiermee kan helpen (12% vs. 11%).

#### Mijn levensstijl veranderen



Voor vrouwen is het veranderen van hun levensstijl iets belangrijker dan voor mannen (21% vs. 18%). Maar er zijn maar weinig vrouwen en mannen die denken dat een bank hen hierbij kan helpen (13% vs. 11%).

#### Sparen voor de toekomst/pensioen



Voor vrouwen is sparen voor de toekomst iets belangrijker (20% vs. 18%), maar slechts 27% van de vrouwen verwacht dat een bank hen kan helpen (vs. 40%).

#### Mijn eerste huis kopen



Er zijn meer vrouwen die het kopen van een huis een belangrijke levensfase vinden (12% vs. 9%). Toch verwachten minder vrouwen dat een bank hen kan helpen bij het kopen van een huis (33% vs. 36%). Daarnaast geeft slechts 27% van de vrouwen (vs. 46%) aan klaar te zijn voor een huis kopen.

Drempels die naar voren kwamen bij het onderzoek

Gebrek aan financiële opleiding/ervaring

Onduidelijke processen

Inkomensverlies

Voor meer informatie en met ideeën kunt u contact opnemen [inclusive\\_banking@nl.abnamro.com](mailto:inclusive_banking@nl.abnamro.com)

Deze analyse is gebaseerd op een kwantitatief onderzoek (vrouw n= 492 en man n= 257), bureauonderzoek en kwalitatieve interviews.

## Er zijn veel meer vrouwen met een krappe beurs dan mannen (3,1 versus 1,8 miljoen) en hun percentage neemt langzamer af

Onder mensen met een krappe beurs wordt verstaan: individuen met een persoonlijk inkomen van minder dan 25.000 euro per jaar of een gezinsinkomen van minder dan 30.000 euro op jaarbasis. Er zijn ruim 3,1 miljoen vrouwen in Nederland met een krappe beurs, wat aanzienlijk meer is dan het aantal mannen met een krappe beurs (1,8 miljoen). Mannen in deze groep vormen slechts 25% van de actieve mannelijke beroepsbevolking, terwijl vrouwen met een krappe beurs ongeveer 45% van de actieve vrouwelijke beroepsbevolking uitmaken.<sup>20</sup> De afgelopen 5 jaar is het aantal mannen en vrouwen met een krappe beurs afgenomen. Ondanks deze daling daalt het percentage vrouwen met een krappe beurs in een lager tempo (-1,9% per jaar in de afgelopen 5 jaar voor vrouwen versus -2,2% voor mannen). Ook is het aandeel vrouwen met een krappe beurs nog steeds aanzienlijk hoger dan bij mannen. Dit geldt met name voor de leeftijdsgroep 35-75 jaar, waar vrouwen bijna 68% van de mensen met een krappe beurs vertegenwoordigen (versus 32% mannen).

## Het ondersteunen van vrouwen met een krappe beurs met hun financiële vragen en uitdagingen is belangrijk

Financiële uitdagingen die mensen met een krappe beurs ervaren kunnen de ontwikkeling en participatie

in de samenleving verminderen of blokkeren. Ook kunnen ze de toegang tot kinderopvang belemmeren en leiden tot inkomensverlies, schaamtegevoelens en gezondheidsproblemen.<sup>21</sup> Het is daarom heel belangrijk dat mensen die gevoelig zijn voor financiële uitdagingen worden ondersteund bij het aanpakken van hun financiële vragen, zorgen en problemen.

## Vrouwen met een krappe beurs zijn vatbaarder voor financiële problemen dan mannen met een krappe beurs, omdat vrouwen vaker parttime werken en meer tijd (moeten) besteden aan huishoudelijke- en zorgtaken

Vrouwen werken vaker in deeltijd dan mannen, met een gemiddelde arbeidsduur van 26 uur voor vrouwen en 36 uur voor mannen.<sup>22</sup> Tegelijkertijd besteden vrouwen wekelijks gemiddeld 9,5 uur meer tijd aan huishoudelijk werk en zorgtaken dan mannen. Volgens Sophie van Gool, auteur van het boek "Waarom vrouwen minder verdienen"<sup>23</sup>, worden vrouwen onevenredig sterk getroffen door onverwachte gebeurtenissen zoals ziekte, overlijden van een geliefde of het verliezen van hun baan omdat ze vaak niet financieel onafhankelijk zijn.<sup>24</sup>

Bij ABN AMRO kunnen mensen met een krappe beurs hulp vragen aan een ABN AMRO budgetcoach, die kan helpen hun inkomsten en uitgaven in evenwicht te brengen.



<sup>20</sup> Bron: <https://www.cbs.nl/nl-nl/visualisaties/dashboard-arbeidsmarkt/werkenden>

<sup>21</sup> Bron: Movisie- 'Wat werkt bij de aanpak van armoede en schulden and Integrale nota ondersteuning van mensen met een laag inkomen en/of financiële problemen' (2018 t/m 2021)

<sup>22</sup> Bron: <https://www.cbs.nl/nl-nl/nieuws/2019/03/verschil-arbeidsdeelname-mannen-en-vrouwen-weer-kleiner>

<sup>23</sup> Bron: <https://sociaal.net/achtergrond/gendergelijkheid-gezinnen-goed-voor-iedereen/>

<sup>24</sup> Bron: Sophie van Gool: "Vrouwen verdienen minder"

Het feit dat vrouwen met een krappe beurs meer vatbaar zijn voor financiële problemen wordt geïllustreerd door Anouk (een 33-jarige ABN AMRO-medewerker met een opleiding tot budgetcoach): “Ik zie vaak dat vrouwen met een krappe beurs als ze opeens voor iemand moeten gaan zorgen, in de financiële problemen komen. Hun beperkte financiële middelen maken het hen vaak moeilijk om geld opzij te zetten en daarom zijn ze vaak niet in staat om een buffer te creëren om financiële tegenspoed het hoofd te bieden.”

### Uit de Inclusive Banking vragenlijst kwamen 5 levensfasen naar voren waarbij vrouwen met een krappe beurs denken dat een bank ze kan helpen, waarvan er 4 voor hen van belang zijn

Ondervraagde vrouwen met een krappe beurs gaven aan dat hun bank zou kunnen helpen met 5 levensfasen, waarvan er 4 voor hen van belang zijn:<sup>25</sup>

1. Mijn financiën op orde krijgen
2. Omgaan met onverwachte gebeurtenissen met betrekking tot gezondheid
3. Mijn levensstijl veranderen
4. Beginnen met sparen voor de toekomst/pensioen
5. Mijn eerste huis kopen (dit wordt gezien als minder belangrijk omdat men niet denkt een huis te kunnen kopen)

Figuur 1 laat zien dat deze fasen ook belangrijk zijn voor mannen. Echter is het aandeel vrouwen dat verwacht dat hun bank hen helpt bij deze belangrijke levensfasen lager dan bij mannen, wat suggereert dat vrouwen zich misschien minder goed geholpen voelen door hun banken.

Vrouwen en mannen met een krappe beurs verwachten dat hun huisbank hen het beste zal helpen met de levensfasen: “op orde krijgen van mijn financiën” en “starten met sparen voor de toekomst/pensioen”.<sup>26</sup>

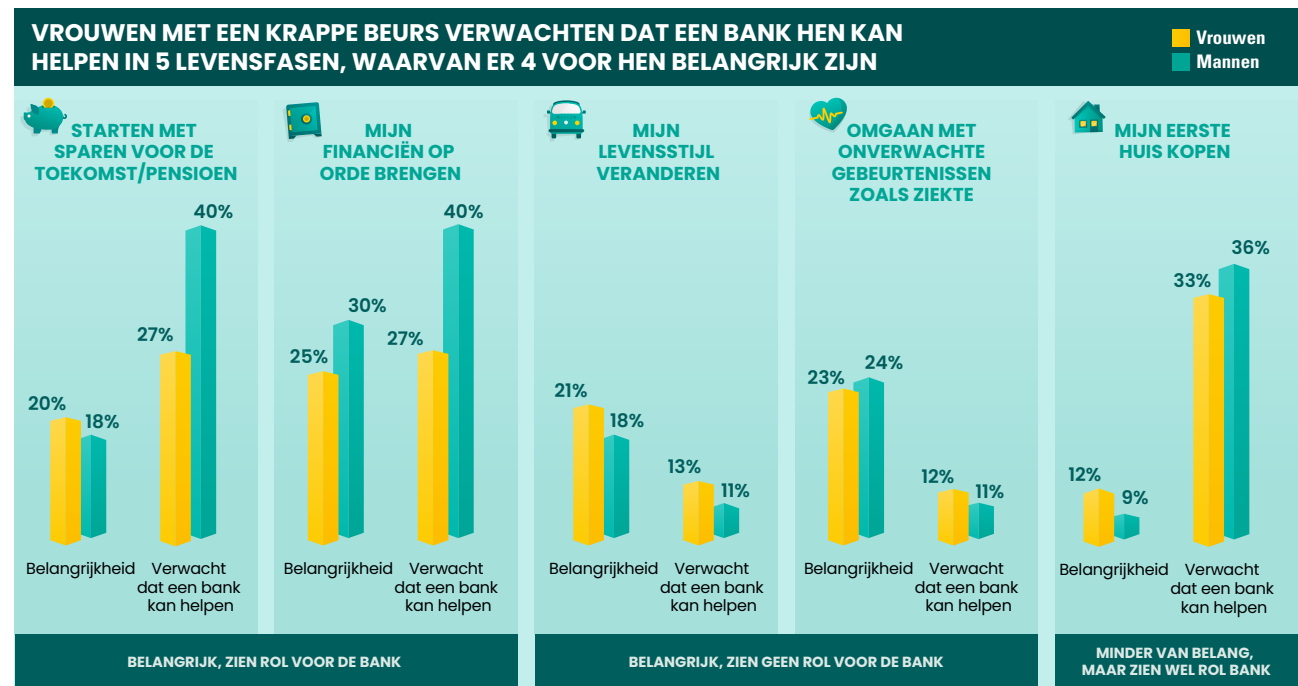
### Vrouwen met een krappe beurs geven “gebrek aan financiële opleiding/ervaring”, “onduidelijke processen” en “inkomensverlies” aan als belangrijke drempels tot financiën

Vrouwen met een krappe beurs benoemden 3 belangrijke drempels waar ze tijdens de levensfasen tegenaan liepen:

1. Gebrek aan financiële opleiding/ervaring
2. Onduidelijk processen
3. Inkomensverlies

Om deze drempels weg te nemen, noemen vrouwen 3 kernbehoeften:

- De behoefte aan betere financiële middelen/ instrumenten (bijv. hoe je moet budgetteren, hoe je kan leren sparen- liefst vanaf jonge leeftijd)



<sup>25</sup> Belangrijk genoemd door >20% van de vrouwelijke respondenten

<sup>26</sup> Gestelde vraag: “Van wie verwacht je dat ze je het beste kunnen helpen tijdens ... gebeurtenis?“, huisbank aangegeven door >40% van de respondenten

- De behoefte aan eenvoudigere en meer begrijpelijke (online) processen (nu geeft dit administratieve lasten/gedoe)
- De noodzaak om meer inzicht te krijgen in hoe ze hun inkomensniveau kunnen verhogen (bijvoorbeeld mogelijke manieren om een structureel hoger inkomen te krijgen)

### Deze 3 behoeften werden ondersteund door interviews met respondenten met een krappe beurs en experts die op dit gebied actief zijn

Volgens geïnterviewde respondenten is het contact leggen met een bank het grootste struikelblok voor mensen met een krappe beurs. Mensen die geldproblemen ondervinden zullen niet zo snel contact opnemen met een bank, omdat ze vaak geen vertrouwensrelatie met hun bank hebben en het financiële jargon op websites moeilijk te begrijpen vinden.

Anouk: "Vaak zie ik dat mensen met een krappe beurs het moeilijk vinden om een bank te benaderen, omdat ze banken niet vertrouwen of niet weten wat banken voor hen kunnen betekenen."

Klanten en experts geven echter ook aan dat zodra het persoonlijke contact is gemaakt, dit vaak wel als prettig wordt ervaren en ze niet langer een afstand voelen tot hun bank.

### Het helpen van vrouwen met een krappe beurs zou jaarlijks 14-30 miljard euro aan extra inkomen voor de economie kunnen betekenen

De drempels die vrouwen met een krappe beurs ervaren, leiden tot ongelijke kansen voor vrouwen en mannen. Vrouwen helpen om uit deze situatie te komen levert niet alleen voordelen op voor vrouwen, maar zorgt ook voor een impuls voor de economie en levert daarom voordelen voor de hele samenleving op.

Om gelijkheid tussen vrouwen en mannen te bereiken moeten vrouwen worden geholpen om het aantal vrouwen met een krappe beurs te laten dalen tot het aantal mannen met een krappe beurs. Aangezien op dit moment 25% van de actieve, mannelijke beroepsbevolking een krappe beurs heeft en dit voor vrouwen 45% is, moet er dus een kloof worden goedgehaakt van 20%. Als er kan worden bereikt dat 'slechts' 25% van de actieve vrouwelijke beroepsbevolking minder dan 25.000 euro per jaar verdient en de rest meer, dan zou dit 14 miljard aan extra jaarlijkse inkomsten opleveren voor de Nederlandse economie.

Als deze vrouwen daarnaast ondersteund kunnen worden om hun inkomen verder te verhogen tot boven de 'krappe beursdrempel' van 25.000 euro naar het Nederlandse gemiddelde inkomensniveau van 36.000 euro per jaar, zou dat nog extra resulteren in 16 miljard euro jaarlijkse bruto inkomsten in de Nederlandse economie. Deze extra inkomens kunnen van invloed zijn op de Nederlandse samenleving als geheel, omdat mensen die meer verdienen meer te besteden hebben, minder ondersteuning nodig hebben en een betere gezondheid hebben.<sup>27</sup> Het ondersteunen van vrouwen met een krappe beurs om meer geld te verdienen, kan dus

BELANGRIJKSTE DREMPELS VOOR VROUWEN MET KRAPPE BEURS			
	Gebrek aan financiële opleiding/ervaring	Onduidelijke processen	Inkomensverlies
 <b>MIJN FINANCIËN OP ORDE BRENGEN</b>	✓	✓	
 <b>STARTEN MET SPAREN VOOR DE TOEKOMST/PENSIOEN</b>	✓		✓
 <b>MIJN LEVENSSTIJL VERANDEREN</b>	✓	✓	✓
 <b>OMGAAN MET ONVERWACHTTE GEBEURTENISSEN ZOALS ZIEKTE</b>	✓		✓
 <b>MIJN EERSTE HUIS KOPEN</b>	✓	✓	

14-30 miljard euro aan extra jaarlijkse waarde voor de economie opleveren.

<sup>27</sup> Bron: <https://longreads.cbs.nl/welvaart-en-welzijn-2019/welvaart-en-welzijn/>

# Hoe ervaren vermogende vrouwen bankieren en financiën?

## Vermogende vrouwen

Het aantal vermogende vrouwen stijgt, maar toch voelt ruim twee derde van deze groep zich onvoldoende bediend. Dit is niet alleen nadelig voor vermogende vrouwen, maar zorgt er ook voor dat minder vermogende vrouwen investeren. En dat is jammer, want vermogende vrouwen beleggen vaker dan vermogende mannen in duurzame, ESG projecten (ESG= Environmental, Social & Governance). Het ondersteunen van vermogende vrouwen zodat zij gelijke kansen met betrekking tot bankieren ervaren is daarom niet alleen eerlijk, maar kan ook een positieve invloed hebben op de samenleving als geheel. Inclusive Banking heeft verschillende studies over vermogende vrouwen en mannen die meer dan 500.000 euro aan vrij besteedbaar vermogen hebben (AUM) gebruikt om te achterhalen wat de belangrijkste levensfasen voor hen zijn en welke drempels zij ervaren.

"Ik zou graag meer willen weten over duurzame beleggingsproducten"



## Belangrijke feiten en cijfers over de vermogende bevolking in Nederland

Totaal aantal vermogende huishoudens in Nederland

544,300

Gemiddeld gezinsvermogen in euro

1,5 miljoen voor miljonairs versus 25K voor niet-miljonairs

Gemiddeld aantal banken per vermogende klant

4

6

### Belangrijkste levensfasen

#### Iets terug doen voor de maatschappij

Bijna twee keer zoveel vrouwen verwachten dat hun huisbank specifieke adviesdiensten voor ESG-producten (duurzame producten) aanbiedt (48% vs. 28%).

Meer dan 5x zoveel ondervraagde vrouwen houden bij het nemen van hun beleggingsbeslissingen rekening met een positieve invloed op het milieu (48% vs. 8%).

#### Omgaan met veranderingen in mijn gezinssituatie

Vrouwen hebben een grotere behoefte om hun bezit en familie te beschermen. Voor vrouwen is de kans groter dat ze hun financiële diensten moeten herzien bij scheiding (38% vs. 25%).

#### Mijn vermogen laten groeien

48% van de vermogende klanten belegt in ESG. Onder vermogende vrouwen is dit aantal nog hoger, aangezien 68% van de vermogende vrouwen duurzaam belegt. Daarnaast belegt meer dan de helft van alle vermogende klanten meer dan 20% van haar of zijn portefeuille in duurzame doelen.

#### Mijn vermogen doorgeven

Vermogende vrouwen hebben vaker dan mannen een lange beleggingshorizon (36% vs. 34%). Mannen zijn meer geïnteresseerd in het kopen van aandelen dan vrouwen (80% vs 54%). Vrouwen daarentegen vinden het belangrijker om vaste inkomsten te ontvangen. Dit heeft twee keer zo vaak de voorkeur van vrouwen (25% versus 12% mannen).

### Drempels die naar voren kwamen bij het onderzoek

Gebrek aan persoonlijke adviesdiensten

Gebrek aan een sterke relatie met de bank

Gebrek aan producten voor de overdracht van vermogen aan de volgende generatie

Gebrek aan producten voor vermogensbescherming, langetermijnbeleggingen en ESG

Voor meer informatie en met ideeën kunt u contact opnemen met [inclusive\\_banking@nl.abnamro.com](mailto:inclusive_banking@nl.abnamro.com)

Deze analyse van vermogende mensen is gebaseerd op verschillende kwantitatieve en kwalitatieve studies





**Peter**

### **Het aantal vermogende vrouwen stijgt, maar toch voelt twee derde van deze groep zich onvoldoende bediend**

In dit onderzoek wordt met vermogende mensen bedoeld: personen die meer dan 500.000 euro aan vrij besteedbaar vermogen (zonder onroerend goed) hebben. In Nederland zijn er ruim 544.000 huishoudens met meer dan 500.000 euro aan vermogen.<sup>28</sup>

Het aantal vermogende vrouwen is aan het toenemen. Op de wereldwijde miljardairslijst van Forbes staan in 2021 328 vrouwen, een stijging van meer dan 36% in vergelijking met 2020<sup>29</sup>. Desondanks blijkt uit een studie van BCG dat vrouwen weliswaar meer koopkracht hebben gekregen, maar nog steeds achtergesteld worden door vermogensbeheerders.<sup>30</sup> Zo blijkt dat 67% van de vermogende en welvarende vrouwen in Nederland niet tevreden is over hun financieel advies.

### **Dit heeft niet alleen invloed op hoe vermogende vrouwen zich voelen tegenover banken, maar zorgt er ook voor dat er minder vrouwen investeren**

In Nederland is slechts 1 op de 7 beleggers vrouw, ook al blijkt uit diverse onderzoeken dat vrouwen vergelijkbare beleggingsresultaten behalen als mannen.<sup>31</sup>

Een van onze respondenten, Peter, een 45-jarige man die met zijn vrouw en 2 kinderen in Haarlem woont, verklaart hierover: "Ik investeer al heel lang, maar om eerlijk te zijn investeert mijn vrouw zelf niet. Ik denk dat als ik het haar zou vragen, ze zeker zou willen investeren, waarschijnlijk in een of meerdere duurzame en/of sociale doelen."

### **Dat vermogende vrouwen minder beleggen is jammer, want zij beleggen vaker dan vermogende mannen in ESG-proposities**

Volgens de enquête van Inclusive Banking is een aanzienlijk deel van de vermogende vrouwen sterk betrokken bij ESG-beleggingsthema's (28% versus 15% van de mannen). Ook laten vermogende vrouwen duidelijk andere beleggingsbehoeften zien in termen van langere beleggingshorizonnen dan mannen en een portefeuille gericht op beleggingen met een lager risico. Zo geeft 44% van de ondervraagde vrouwen aan dat een positieve impact op het milieu een belangrijke prioriteit is (versus 8% van de mannen). Tegelijkertijd wordt bescherming van vermogen door meer mannen als een belangrijk doel genoemd (30% versus 21% van de vrouwen).

### **Uit het Inclusief Banking onderzoek blijkt dat voor vermogende vrouwen 4 levensfasen belangrijk zijn:**

Vermogende vrouwen stellen dat 4 levensfasen belangrijk zijn voor hen:

1. Iets terug doen voor de maatschappij
2. Omgaan met veranderingen in hun gezinssituatie (bijv. echtscheiding, overlijden)
3. Mijn vermogen laten groeien
4. Mijn vermogen doorgeven

<sup>28</sup> Bron: <https://longreads.cbs.nl/welvaartinnederland-2019/vermogen-van-huishoudens/>

<sup>29</sup> Bron: <https://www.forbes.com/sites/denizcam/2021/04/06/the-top-richest-women-in-the-world-in-2021/?sh=71a694804598>

<sup>30</sup> Bron: <https://www.bcg.com/publications/2020/managing-next-decade-women-wealth>

<sup>31</sup> Bron: <https://www.abnamro.nl/nl/prive/speciaal-voor/preferred-banking/vermogensvragen/waarom-beleggen-vrouwen-goed-idee.html>

## Vermogende vrouwen geven aan dat “iets terugdoen voor de maatschappij” een relevante levensfase is en ze verwachten dat hun bank specifieke adviesdiensten aanbiedt over duurzame en ESG-producten

Iets terug doen voor de maatschappij is een primair aandachtspunt voor vermogende vrouwen. Vrouwen vinden het belangrijker dat hun bank ESG adviesdiensten aan biedt dan mannen. Zo zegt 48% van de vrouwen dat zij hun bank zouden kenmerken als een belangrijke speler in ESG als hun bank specifieke adviesdiensten voor ESG-producten zou aanbieden (versus 28%). Mannen aan de andere kant noemen een bovengemiddelde ESG beleggingsopbrengst als belangrijkste factor om hun bank als belangrijkste speler in dit veld te beschouwen.

## Hoewel vermogende vrouwen vaker hun vermogen bij één bank onderbrengen, zijn zij ook eerder geneigd om van bank te veranderen in het geval van een echtscheiding

Vermogende vrouwen brengen vaker hun vermogen onder bij één bank en zijn vaker op zoek naar één bankrelatie. Tegelijkertijd zijn vermogende vrouwen eerder geneigd om van bank en financieel adviseur te veranderen in het geval van een echtscheiding. Bovendien hebben vermogende vrouwen een sterke behoefte om hun vermogen en familie te beschermen (bijvoorbeeld door kinderen wegwijds te maken met vermogen). Vrouwen leven vaak langer dan hun echtgenoten en hebben daarom meer behoefte aan financiële (successie)planning. Ook hebben ze andere behoeften als het gaat om investeringskeuzes maken en vermogensoverdracht.

### VERMOGENDE VROUWEN VINDEN 4 LEVENSFASEN BELANGRIJK



## In hun belangrijkste levensfasen zeggen vermogende vrouwen dat ze 4 drempels tot bankieren ervaren

Uit het Inclusive Banking onderzoek blijkt dat vermogende vrouwen in hun meest relevante levensfasen 4 belangrijke drempels tot bankieren en/of financieren ervaren:

1. Gebrek aan persoonlijke adviesdiensten en financiële planning op maat
2. Gebrek aan een sterke relatie met de bank, haar relatiemanagers en specialisten
3. Gebrek aan producten en diensten om de vermogensoverdracht aan de volgende generatie te ondersteunen (bijv. financiële opleiding van kinderen, netwerkevenementen, advies voor donaties)

4. Gebrek aan producten die het (toekomstige) vermogen van de familie beschermen, gebrek aan lange termijn beleggingsproducten en gebrek aan ESG-proposities

## Interviews met respondenten en experts bevestigen dat vermogende vrouwen minder contact hebben met hun bank en meer interesse hebben in ESG-beleggingen

Op basis van interviews met vermogende mensen en experts blijkt dat banken vaker contact hebben met vermogende mannen dan met vermogende vrouwen. Dit wordt ondersteund door experts en enkele van de mannelijke respondenten die benadrukken dat zij vaak



degenen zijn die met de bank spreken. Ook ondersteunen experts dat vermogende vrouwen inderdaad meer interesse hebben in ESG-proposities.

**Het wegnemen van de drempels die vermogende (en welvarende) vrouwen ervaren, kan leiden tot een gecombineerd totaal van ongeveer 130 miljard euro aan extra financiële investeringen in de Nederlandse economie**

De drempels die vermogende vrouwen traditioneel ervaren, leiden in de eerste plaats tot een ongelijke (oneerlijke) verdeling van vermogen tussen vrouwen en mannen. Vrouwen helpen om even vermogend te worden als mannen zou niet alleen deze vrouwen ten goede komen, maar zorgt ook voor extra investeringen in de economie, wat de samenleving als geheel ten goede komt.

Om een inschatting te maken van de potentiële waarde van het helpen van vermogende vrouwen is er gekeken naar de Nederlandse cijfers over vermogen. Doordat er binnen deze cijfers geen onderscheid wordt gemaakt tussen vermogende en welvarende mensen (iets dat in dit onderzoek wel apart is onderzocht) is de potentiële waarde van het helpen van vermogende vrouwen samen genomen met de potentiële waarde van het helpen van welvarende vrouwen.

Om ervoor te zorgen dat vrouwen even vermogend worden als mannen, moet het aantal vrouwen met een vrij besteedbaar vermogen (zijnde niet-onroerend goed) van meer dan 50.000 euro worden verhoogd tot het aantal mannen met een vrij besteedbaar vermogen (zijnde niet-onroerend goed) van meer dan 50.000 euro.

Er zijn momenteel ongeveer 700.000 vermogende/welvarende mannen en ongeveer 400.000 vermogende/welvarende vrouwen. Daarom is een toename van 300.000 vermogende/welvarende vrouwen nodig om dit verschil gelijk te trekken. Ervan uitgaande dat het ondersteunen van meer vrouwen om vermogend/welvend te worden, geen invloed zal hebben op het aantal vermogend/welvarende mannen, zou de toename van het aantal vermogende/welvarende vrouwen de economie met 60 miljard euro stimuleren. Dit bedrag is het resultaat van 300.000 extra vermogende/welvarende vrouwen vermenigvuldigd met 200.000 euro (het gemiddelde vrij besteedbare vermogen van vrouwen).

Als het ondersteunen van vrouwen er niet alleen voor zou zorgen dat vrouwen even zo vaak vermogend zijn maar ook net zo een hoog gemiddeld vermogen kunnen opbouwen als mannen, zou het voordeel voor de economie nog groter zijn.

Het huidige gemiddelde vermogen (niet-onroerend goed) van vermogende/welvarende vrouwen is 200.000 euro. Voor mannen is dit 300.000 euro. Om deze kloof te dichten, zouden vrouwen moeten worden ondersteund om hun gemiddelde vermogen te verhogen met 100.000 euro. Als dit extra gemiddelde vermogen wordt vermenigvuldigd met het nieuwe totaal van vermogende/welvarende vrouwen – 700.000 – dan zou dit leiden tot nog eens 70 miljard euro aan extra investeringen in de Nederlandse economie.

Al met al zou het ondersteunen van vermogende en welvarende vrouwen om economische gelijkheid te bereiken, de Nederlandse economie met 130 miljard euro (60+70) aan extra investeringen kunnen opleveren.

# Hoe ervaren vrouwelijke ondernemers bankieren en financiën?

## Vrouwelijke ondernemers

Ondernemers zijn zeer belangrijk voor de samenleving omdat ze banen kunnen creëren, innovatieve producten en diensten kunnen leveren en verdere economische ontwikkeling stimuleren. Vrouwelijke ondernemers vertegenwoordigen een snel groeiend segment, waarvan de meesten zzp'ers zijn die actief zijn in de zakelijke dienstverlening, gezondheidszorg, persoonlijke dienstverlening en detailhandel. Zowel vrouwen als mannen doorlopen tijdens hun ondernemersleven verschillende fasen van het "hebben van een intentie", naar het "opstarten", naar het "in stand houden", en tenslotte het "laten groeien". Vrouwen en mannen ervaren deze fasen echter anders. Inclusive Banking legde 656 mensen die eigenaar of mede-eigenaar zijn van een bedrijf wat 0-250 medewerkers in dienst heeft, inclusief zzp'ers, en die een omzet hebben tot 50 miljoen euro een vragenlijst voor om te achterhalen wat de belangrijkste ondernemersfasen voor hen zijn en welke drempels zij ervaren.

"Ik zou het erg fijn vinden om af en toe wat persoonlijk advies te krijgen. Dit zou mij geholpen hebben bij de start van mijn bedrijf, maar zou mij ook nu en in de toekomst kunnen helpen. Alles in mijn eentje moeten uitzoeken vind ik best een uitdaging."



## Belangrijkste feiten en cijfers over het ondernemers-landschap in Nederland

■ Vrouwen  
■ Mannen

Verdeling vrouwen en mannen onder zzp'ers



Verdeling vrouwen en mannen onder bedrijven met personeel



Groei aandeel zzp'ers 2011-2020



### Intentie- & opstartfase

8,1% vs. 13,9%

Vrouwen hebben minder vaak de intentie om een bedrijf te starten (8,1% vs. 13,9%), omdat ze het moeilijker vinden dan mannen om een bedrijf te starten (~59% vrouwen vs. ~49% mannen in de werkzame leeftijd).

9,0% vs. 12,4%

Vrouwen starten minder snel een bedrijf (9% vs. 12,4%). In de intentie- en opstartfase geeft 22% van de vrouwen aan dat ze geen geschikte professionele netwerken hebben (tegenover 18% van de mannen).

4,9% vs. 14,5%

Mannen hebben bijna 3 keer zoveel kans als vrouwen om hun bedrijf langer dan 3,5 jaar in stand te houden (14,5% vs. 4,9%). Bovendien zouden zowel vrouwen als mannen juridisch advies op prijs stellen, maar dit geldt meer voor vrouwen dan voor mannen (47% vs. 40%).

### In stand houden- & groeifase

1,3% vs. 4,1%

Voor vrouwen is de kans 3 keer zo klein dat ze hun bedrijf kunnen laten groeien tot een omzet van tussen de 1 en 50 miljoen euro (1,3% vs. 4,1%). Ook geeft 16% van de vrouwen aan dat het hebben van zorgtaken een negatieve invloed hebben op hun vermogen om ondersteuning/financiering te krijgen (versus 10% van de mannen).

Drempels die naar voren kwamen bij het onderzoek

Lage toegang tot en bewustzijn van kapitaal

Gebrek aan herkenbare rolmodellen/mentoren/sponsors

Gebrek aan zakelijke vaardigheden en capaciteiten

Ongelijk aandeel in zorgtaken en verantwoordelijkheden

Voor meer informatie en met ideeën kunt u contact opnemen met [inclusive\\_banking@nl.abnamro.com](mailto:inclusive_banking@nl.abnamro.com)

Deze analyse van ondernemers is gebaseerd op een kwantitatief onderzoek (vrouw n= 401 en man n= 248), bureauonderzoek, kwalitatieve interviews en de Global Entrepreneurship Monitor (2020/2021)



### **Ondernemers zijn belangrijk voor de samenleving omdat ze banen kunnen creëren, innovatieve producten en diensten kunnen leveren en economische ontwikkeling kunnen stimuleren**

Ondernemerschap is belangrijk, want het kan de levensstandaard verbeteren en welvaart creëren. Dit geldt niet alleen voor ondernemers zelf maar ook voor bedrijven om hen heen. Ondernemers stimuleren door middel van innovatie ook verandering, waarbij nieuwe en geavanceerde producten nieuwe markten mogelijk maken.<sup>32</sup> Maatschappelijk verantwoord ondernemerschap (MVO) is een snel opkomende discipline die sociale impact genereert door middel van een ondernemende aanpak.<sup>33</sup> MVO is van vitaal belang voor economische groei en inclusie en helpt de economie en de sociale verbanden van een land te stimuleren. MVO-ondernemingen kunnen banen creëren, innovatieve diensten en producten leveren en duurzaamheid bevorderen. Volgens de Europese Commissie biedt de sector maatschappelijk verantwoord ondernemerschap momenteel werk aan ongeveer 40 miljoen mensen, werken er wereldwijd meer dan 200 miljoen vrijwilligers binnen de sector en nemen deze aantallen alleen maar toe.

### **Vrouwelijke ondernemers vertegenwoordigen een snel groeiend segment, waarvan de meerderheid actief is in de sectoren zakelijke dienstverlening, gezondheidszorg, persoonlijke dienstverlening en de detailhandel**

Vrouwelijke ondernemers vertegenwoordigen een snel groeiend segment in Nederland. Sinds 2015 is het aantal vrouwelijke ondernemers met 25% gegroeid, terwijl het aantal door mannen geleide bedrijven met 19% is toegenomen. In 2020 waren de ongeveer 750.000 door vrouwen geleide bedrijven goed voor 35% van alle ondernemers in Nederland. De overgrote meerderheid (528.000) van de door vrouwen geleide bedrijven bestaat uit zzp'ers. De resterende 214.000 door vrouwen geleide bedrijven zijn bedrijven met personeel.

27% van alle bedrijven heeft 2-10 werknemers. Slechts 3% van de vrouwen heeft een bedrijf met meer dan 10 werknemers, tegenover 4% van de mannen. In de 5 meest productieve sectoren (energie, financiële dienstverlening, industrie, ICT, media en groothandel) vormen vrouwen minder dan 10% van alle ondernemers. De meerderheid van de vrouwelijke ondernemers is actief in de zakelijke dienstverlening, gezondheidszorg, persoonlijke dienstverlening of de detailhandel.

Een van onze respondenten, Xi - een 52-jarige vrouwelijke ondernemer, die gescheiden is, 2 kinderen heeft en in Bilthoven woont, zegt: "Toen ik voor mezelf begon te werken, waren er heel weinig vrouwelijke ondernemers, maar ik zie er nu steeds meer."

<sup>32</sup> Bron: <https://www.investopedia.com/articles/personal-finance/101414/why-entrepreneurs-are-important-economy.asp>

<sup>33</sup> Bron: <https://www.financierworldwide.com/the-impact-of-social-entrepreneurship-on-economic-growth>

## Het ondersteunen van vrouwelijke ondernemers is niet alleen eerlijk, maar kan ook van waarde zijn voor de samenleving als geheel, omdat vrouwelijke ondernemers vaker investeren in duurzame doelen

Zo blijkt uit het BNP Paribas Global Entrepreneur Report (2020) dat 54% van de vrouwelijke ondernemers aangeeft dat het verminderen van hun ecologische voetafdruk, na financieel rendement, de belangrijkste maatstaf is voor succes bij het investeren (versus 41% van de mannen).<sup>34</sup>

## De levenscyclus van een onderneming gaat van intentie, naar opstart, naar in stand houden en opschalen (groeien)

Ondernemers doorlopen vergelijkbare 'levensfasen' als individuen. De eerste ondernemersfase is de intentiefase. Na deze fase komt de opstartfase. Zodra het bedrijf is opgericht, kunnen ondernemers hun bedrijf in stand houden (draaiende houden) of opschalen (laten groeien).

## Inclusive Banking deed onderzoek onder bedrijven en achterhaalde dat vrouwen iets minder geneigd zijn om een bedrijf te starten en bedrijven die geleid worden door vrouwen veel minder geneigd zijn om te groeien

De ondernemersfasen worden anders ervaren door vrouwen dan door mannen. Dit leidt tot 3 belangrijke verschillen:

- Vrouwen starten minder snel een bedrijf (9% van de vrouwen versus 12,4% van de mannen)
- Vrouwen hebben bijna 3 keer zo weinig kans om hun bedrijf langer dan 3,5 jaar in stand te houden (4,9% versus 14,5% voor mannen)
- Vrouwen hebben 3 keer zo weinig kans om een bedrijf op te schalen naar een omzet tussen de 1 en 50 miljoen euro dan mannen (1,3% versus 4,1%)

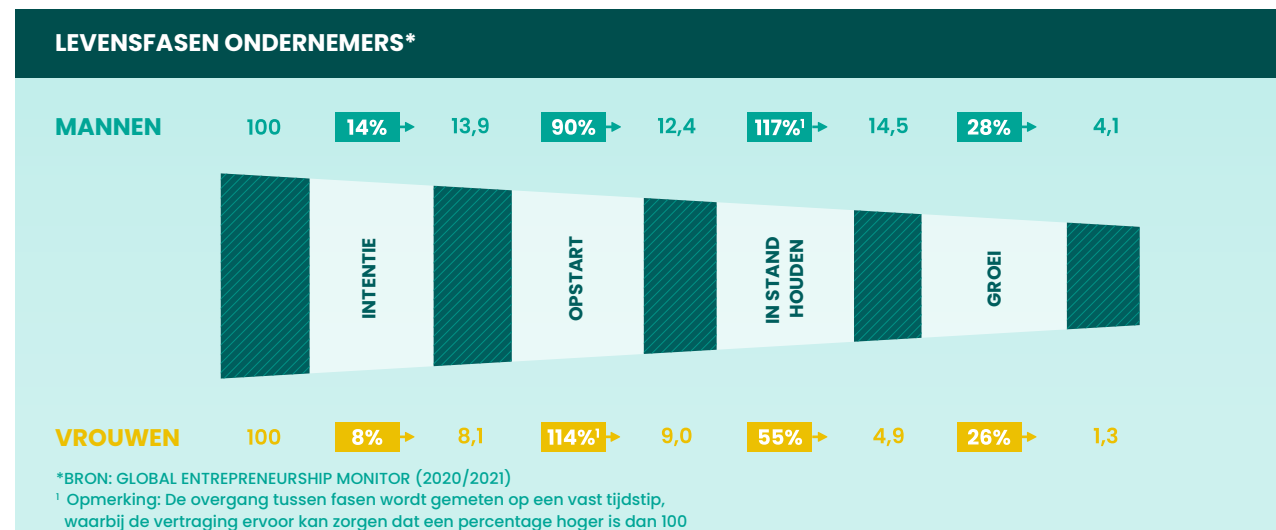
Xi: "Ik zie inderdaad dat vrouwen soms best terughoudend zijn om een bedrijf te starten, waarschijnlijk omdat ze bang zijn om te falen. Toen ik net begon wist ik ook niet alles, dus ik zou ze adviseren om er gewoon voor te gaan."

## De beweegredenen van mannen en vrouwen om een bedrijf te starten zijn vergelijkbaar, maar vrouwen starten vaker een bedrijf om invloed te kunnen hebben op de maatschappij en/of het milieu

De 4 belangrijkste redenen voor vrouwen en mannen om een bedrijf te starten zijn:

- Ik wil graag zelfstandig worden en/of mijn eigen beslissingen nemen
- Ik wil graag meer geld verdienen
- Ik wil mezelf graag uitdagen
- Ik wil mijn vaardigheden/ervaring beter benutten

Terwijl meer mannen (44%) dan vrouwen (32%) een bedrijf starten om hun vaardigheden en ervaring beter te benutten, starten meer vrouwen (16%) dan mannen (9%) een bedrijf om impact te maken op de maatschappij en/of het milieu en om zichzelf uit te dagen (36% van de vrouwen versus 27% van de mannen). Ook vonden meer vrouwen (26%) dan mannen (14%) de mogelijkheid om zelf de mensen te kiezen met wie ze willen werken een belangrijke reden voor het starten van een eigen bedrijf.



<sup>34</sup> Bron: <https://wealthmanagement.bnpparibas/en/expert-voices/2021-global-entrepreneur-family-report-part-3.html>

## Tijdens de intentie- en opstartfase zeggen vrouwelijke ondernemers dat lage toegang tot en bewustzijn van kapitaal en gebrek aan herkenbare rolmodellen drempels vormen

Tijdens de intentie- en opstartfase ervaren vrouwelijke ondernemers 2 belangrijke drempels:

1. Zowel vrouwelijke als mannelijke ondernemers noemden een lage toegang tot en laag bewustzijn van kapitaal, als de belangrijkste drempel, maar het aandeel vrouwen dat deze drempel noemt is aanzienlijk hoger (69% van de vrouwen versus 59% van de mannen)
2. Vrouwelijke ondernemers missen vaker herkenbare rolmodellen/ sponsors/mentoren en zouden ook graag meer geschikte netwerk mogelijkheden willen hebben (41% van de vrouwen zou mentor/sponsorprogramma's waarderen versus 34% van de mannen)<sup>35</sup>

Xi: "Vrouwelijke ondernemers moeten niet hetzelfde willen zijn als mannen. Wij hebben meer soft skills en zijn betere luisteraars, iets dat de mannen om ons heen juist heel erg waarderen."

## In de instandhoudings- en opschaalfase zijn de voornaamste drempels voor vrouwelijke ondernemers: een gebrek aan zakelijke vaardigheden en capaciteiten en onevenredig veel zorgtaken

In de instandhoudingsfase (het leiden van een bedrijf dat ouder is dan 3,5 jaar) en de opschaalfase (het leiden van een bedrijf met een omzet van 1-50 miljoen euro, ongeacht leeftijd) zijn er 2 drempels die opvallen:

1. Zowel vrouwelijke als mannelijke ondernemers die werden bevraagd, noemden een gebrek aan zakelijke

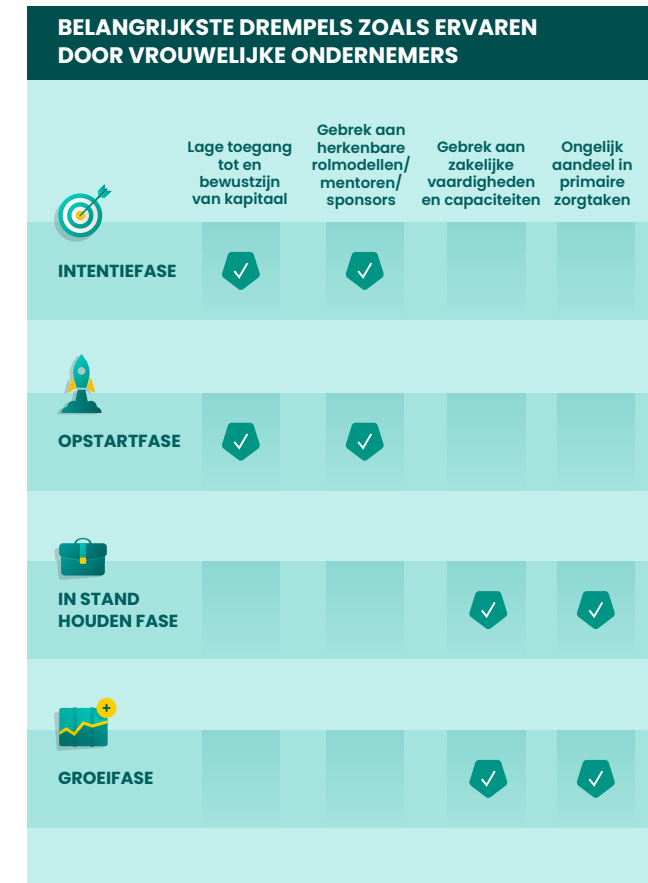
vaardigheden en capaciteiten als drempels om een bedrijf te leiden (38% van de mannen en vrouwen verklaarde dat gebrek aan relevante kennis een negatieve impact heeft op hun bedrijf)

2. Vrouwelijke en mannelijke ondernemers stellen ook dat zorgtaken die hun aandacht vereisen, invloed hebben op het runnen van hun bedrijf (41% van de vrouwen had problemen met de balans van zakelijke verantwoordelijkheden en privéleven versus 37% van de mannen)

Ook vermeldden zowel vrouwen als mannen dat passend financieel advies, hoewel dit niet gezien wordt als een significante drempel, zeer gewaardeerd zou worden. Met name juridisch advies (47% van de vrouwen versus 40% van de mannen) en boekhouddiensten (51% van de vrouwen versus 48% van de mannen) zouden welkom zijn.

## Diepte-interviews met ondernemers en experts wijzen duidelijk uit dat vrouwelijke ondernemers het moeilijk vinden om kapitaal aan te trekken en zich niet altijd begrepen voelen door hun bank en/of bankier

Vrouwelijke ondernemers gaven aan dat ze niet altijd wisten waar ze terecht konden voor kapitaal. Experts merken op dat zelfs vrouwen die wel weten hoe ze kapitaal moeten aantrekken, zich niet per definitie op hun gemak voelen als ze hun idee moeten pitchen om kapitaal aan te trekken. Een ruimte vol mannelijke investeerders kan behoorlijk intimiderend aanvoelen. Vrouwelijke ondernemers hebben behoefte aan rolmodellen, zoeken hulp bij bekenden en ervaren bestaande (online) financiële



adviesdiensten als onpersoonlijk en moeilijk te begrijpen. Ook gaven zowel vrouwen als mannen aan dat ze niet altijd het gevoel hebben dat hun bank hen begrijpt.

### **Het wegnemen van de drempels die vrouwelijke ondernemers ervaren, kan leiden tot een jaarlijkse economische impuls van 139 miljard euro voor Nederland**

Het ondersteunen van vrouwelijke ondernemers om de drempels voor het starten en opschalen van hun bedrijf te overwinnen, kan aanzienlijke waarde met zich meebrengen voor de Nederlandse economie. Deze waarde wordt de bruto toegevoegde waarde (GVA) genoemd. GVA staat voor de waarde die wordt gecreëerd door de productie van goederen en diensten en is hetzelfde als het bbp (bruto binnenlands product) minus belasting, plus subsidies.

Als vrouwen gelijke kansen zouden hebben om een bedrijf te starten, zou het aantal door vrouwen geleide bedrijven kunnen groeien tot hetzelfde aantal als het aantal door mannen geleide bedrijven (+620.000).

Ook zou het verhogen van de groeisnelheid van door vrouwen geleide bedrijven tot het niveau van door mannen geleide bedrijven, vrouwelijke ondernemers in staat stellen om een even zo hoog jaarlijks GVA te bereiken. De huidige bruto toegevoegde waarde van door vrouwen geleide bedrijven bedraagt gemiddeld 135.000 euro, tegenover gemiddeld 274.000 euro voor door mannen geleide bedrijven (-139.000 euro).

Als alle bestaande (741.000 x 139.000 euro) en nieuw opgerichte, door vrouwen geleide bedrijven (620.000 x 274.000 euro) de kans krijgen om in hetzelfde tempo op te schalen als mannen, zou dit goed zijn voor 273 miljard euro aan jaarlijkse, extra bruto toegevoegde waarde voor de Nederlandse economie.

Dit bedrag moet nog wel worden gecorrigeerd voor de dubbeltelling van de bruto toegevoegde waarde die anders zou zijn gerealiseerd door de ondernemers en de medewerkers in loondienst. Dit wordt geschat op  $620.000 \times 73.000 \text{ euro} \times 96\% = 43$  miljard voor ondernemers<sup>35</sup> en  $620.000 \times 2 \times 73.000 = 91$  miljard euro voor werknemers.<sup>36</sup> In totaal is er dus een dubbeltelling van 134 miljard euro. De geschatte waarde van het ondersteunen van vrouwelijke ondernemers voor de Nederlandse samenleving komt uiteindelijk op 139 miljard (273 - 134) euro per jaar.

<sup>35</sup> Dubbeltelling bruto toegevoegde waarde (GVA) ondernemer af te trekken: aantal nieuwe vrouwelijke ondernemers \* gemiddelde bruto toegevoegde waarde per Nederlands hoofd van de bevolking \* % actief op arbeidsmarkt.

<sup>36</sup> Dubbeltelling GVA medewerker af te trekken: aantal nieuwe bedrijven \* gemiddeld aantal medewerkers per bedrijf in mkb \* gemiddelde bruto toegevoegde waarde (GVA) per inwoner van Nederland.



# Hoe ervaren welvarende vrouwen bankieren en financiën?

## Welvarende vrouwen

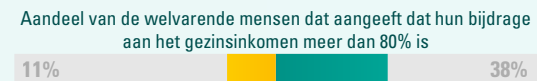
Het aantal welvarende mensen neemt toe, waarbij zowel het aantal huishoudens met een vermogen van 20-100.000 euro als het aantal huishoudens met een vermogen van 100-500.000 euro toeneemt. Het ondersteunen van welvarende vrouwen om gelijke bankkansen te krijgen is niet alleen eerlijk, maar heeft ook gevolgen voor de hele bevolking, omdat welvarende vrouwen vaak goede en duurzame doelen ondersteunen. Inclusive Banking legde 284 vrouwen en mannen tussen de 45 en 65 jaar, die een persoonlijk inkomen hebben van minstens 100.000 euro per jaar, een vrij besteedbaar vermogen van tussen de 50.000 en 500.000 euro hebben en minstens medebeslissers zijn als het gaat om financiën een vragenlijst voor om te achterhalen welke levensfasen belangrijk zijn en welke drempels zijn ervaren.

"Ik wilde graag iets terug doen voor de maatschappij door mijn tijd en energie in een goed doel te steken. En ik moet zeggen dat dit mij echt een goed gevoel geeft."



## Belangrijke feiten en cijfers over de bevolking in Nederland

■ Vrouwen  
■ Mannen



### Belangrijkste levensfasen

#### Mijn levensstijl veranderen

40% 44%

Minder welvarende vrouwen dan mannen geven aan dat het veranderen van hun levensstijl (bijvoorbeeld duurzamer) voor hen belangrijk is (40% vs. 44%). Echter verwachten meer vrouwen dan mannen dat een bank hen daarbij kan helpen (44% vs. 31%).

#### Een groter of tweede huis kopen

37% 31%

Vrouwen vinden het kopen van een groter of tweede huis belangrijker als levensfase dan mannen (37% vs. 31%). Een kleine meerderheid van de vrouwen denkt dat een bank hen hierbij kan helpen (53% vs. 50%).

#### Mijn financiën op orde brengen

34% 37%

Meer mannen dan vrouwen geloven dat het op orde brengen van hun financiën een belangrijke fase is (34% vs. 37%) en deze mannen denken vaker dat een bank hen kan helpen (61% vs. 66%).

#### Mijn vermogen laten groeien

34% 49%

Minder vrouwen dan mannen vinden het vergroten van hun vermogen een belangrijke fase (34% vs. 49%), hoewel meer vrouwen dan mannen denken dat een bank hen kan helpen (68% vs. 57%).

#### Sparen voor de toekomst/pensioen

32% 38%

Welvarende vrouwen vinden sparen voor de toekomst/pensioen minder belangrijk dan mannen (32% vs. 38%), hoewel een veel groter deel van de vrouwen verwacht dat een bank hen kan helpen (72% vs. 44%).

Drempels die naar voren kwamen bij het onderzoek

Gebrek aan financiële opleiding/ervaring

Gebrek aan persoonlijke adviesdiensten

Gebrek aan producten die het vermogen beschermen, een lange termijn beleggingshorizon en duurzame focus hebben

Voor meer informatie en met ideeën kunt u contact opnemen met [inclusive\\_banking@nl.abnamro.com](mailto:inclusive_banking@nl.abnamro.com)

Deze analyse van welvarende mensen is gebaseerd op een kwantitatief onderzoek (vrouw n= 130 en man n= 154), bureauonderzoek en kwalitatieve interviews.

## Het aantal welvarende personen neemt toe, maar welvarende vrouwen hebben nog steeds minder vermogen dan welvarende mannen

In het kader van dit onderzoek wordt onder welvarend verstaan: individuen met een persoonlijk inkomen van meer dan 100.000 euro en een vrij besteedbaar vermogen (zonder onroerend goed) van tussen de 50.000 en 500.000 euro. Het aantal welvarende mensen in Nederland neemt toe, waarbij zowel het aantal huishoudens met een vermogen van 20-100.000 euro als het aantal huishoudens met 100-500.000 euro aan vermogen toeneemt. Welvarende vrouwen bezitten echter gemiddeld minder vermogen in vergelijking tot mannen. Zo heeft slechts 16% van de welvarende vrouwen een vermogen van meer dan 250.000 euro tegenover 43% van de welvarende mannen.<sup>37</sup>

## Welvarende vrouwen passen steeds vaker hun levensstijl aan en raken meer en meer betrokken bij goede doelen

Welvarende vrouwen kijken vaker dan welvarende mannen naar manieren om hun levensstijl te veranderen. Zo geeft 65% van de welvarende vrouwen aan bezig te zijn met een duurzamere levensstijl te financieren (bijvoorbeeld plasticvrij) tegenover 62% van de mannen.

Ook zijn vrouwen meer en meer betrokken bij goede doelen. In de afgelopen jaren zijn er in de Verenigde Staten zogenaamde "geefkringen" opgezet waarmee mensen zelf kunnen kiezen waar hun geld aan wordt besteed. Meer dan twee derde van deze geefkringen bestaat voor de meerderheid uit vrouwen en deze

groepen hebben sinds hun oprichting 1,12 miljard euro (1,29 miljard USD) bijgedragen aan filantropie in de VS. Geefkringen zorgen ongeacht de hoogte van de donatie voor netwerken en samenwerkingsverbanden tussen verschillende groepen mensen, die samen een zelfde passie delen.<sup>38</sup>

## Het ondersteunen van welvarende vrouwen om gelijke bankkansen te bereiken is niet alleen eerlijk, maar heeft ook een positieve invloed op de samenleving, omdat welvarende vrouwen vaak goede doelen ondersteunen en duurzame impact creëren

Uit een onderzoek van 'Geven in Nederland' blijkt dat Nederlanders in 2020 ruim 5,7 miljard euro hebben gedoneerd aan goede doelen. Dit is een stijging ten opzichte van 2015, toen 5,3 miljard euro werd geschonken.<sup>39</sup> Ongeveer 83% van alle Nederlandse

huishoudens doneert aan een goed doel. Volgens een intern onderzoek van ABN AMRO ligt dit cijfer nog hoger binnen het segment welvarende klanten.<sup>40</sup>

Ook blijkt uit onderzoek van ABN AMRO dat 48% van de vrouwelijke en mannelijke vermogende klanten duurzaam belegt. In Nederland beleggen veel meer vrouwelijke klanten duurzaam dan mannen (68% van de vrouwen versus 48% voor de totale bevolking).

Twée van onze respondenten, Nick - een 30-jarige man die in Amsterdam woont en zijn zakenpartner (en nichtje) Tamar, een Rotterdamse 31-jarige vrouw, verklaren hierover: "We waren op zoek naar een manier om een duurzame, impactvolle organisatie op te bouwen die ook economische waarde genereert. Wij geloven dat deze combinatie de enige manier is om echt een verschil te maken en we moeten zeggen dat het heel lonend en bevredigend is geweest."



<sup>37</sup> Bron: <https://longreads.cbs.nl/welvaartinederland-2019/vermogen-van-huishoudens/>

<sup>38</sup> Bron: <https://www.forbes.com/sites/forbesnonprofitcouncil/2019/07/11/gender-generosity-who-gives-more-and-does-it-even-matter/?sh=53b4af9d67da>

<sup>39</sup> Bron: Geven in Nederland 2020

<sup>40</sup> Bron: <https://financialfocus.abnamro.nl/actueel/in-2018-gaf-nederland-meer-dan-ooit-aan-het-goede-doel/>

## In termen van bankieren zijn welvarende vrouwen minder betrokken bij het beheren van beleggingsportefeuilles en voelen ze zich vaak onvoldoende bediend

Welvarende vrouwen zijn minder betrokken bij het beheren van beleggingsportefeuilles. Toch zijn ze net zo geïnteresseerd in het openen van beleggingsrekeningen. Ook zijn welvarende vrouwelijke klanten in Nederland veel minder tevreden over hun financieel advies in vergelijking met hun mannelijke tegenhangers.

## Uit het Inclusive Banking onderzoek kwamen 5 levensfasen naar voren die door welvarende vrouwen als belangrijk worden ervaren

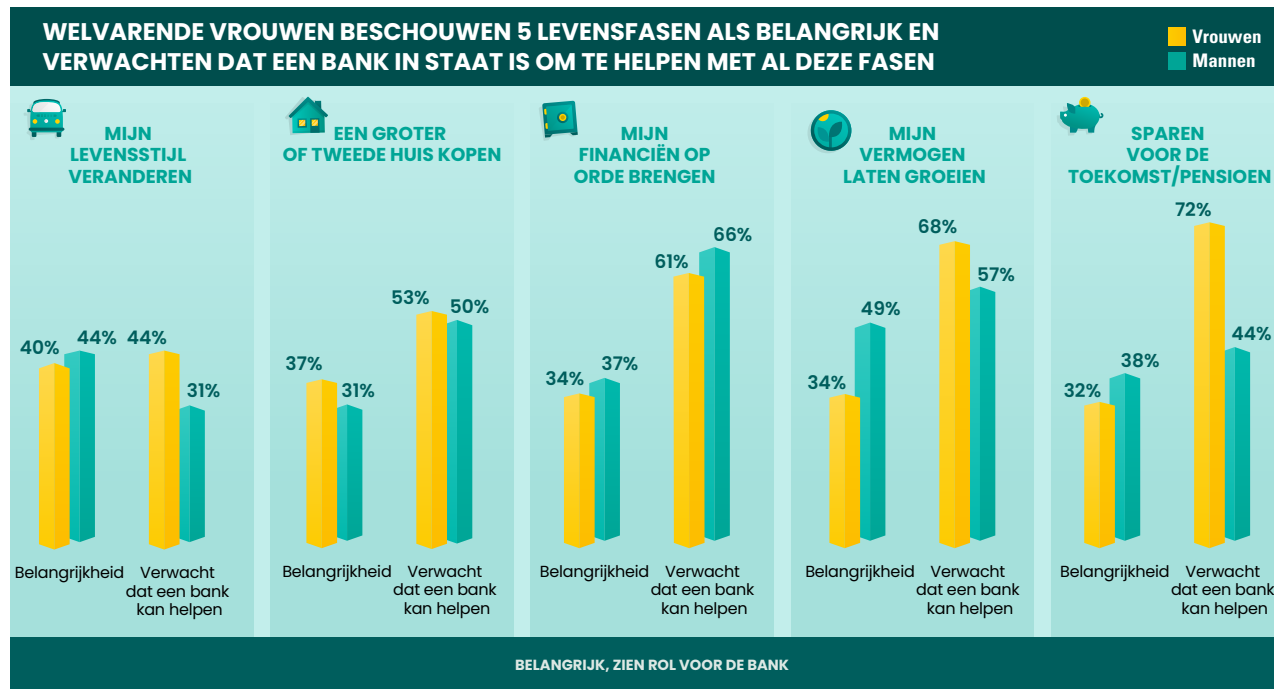
Welvarende vrouwen gaven aan dat 5 levensfasen belangrijk zijn voor hen en ze verwachten dat hun bank ze met al deze fasen kan helpen:

1. Mijn levensstijl veranderen
2. Een groter of tweede huis kopen
3. Mijn financiën op orde brengen
4. Mijn vermogen laten groeien
5. Blijven sparen voor pensioen

## Gedurende de belangrijkste levensfasen gaven welvarende vrouwen aan 3 drempels tot bankieren te ervaren

Uit het Inclusive Banking onderzoek blijkt dat welvarende vrouwen gedurende hun meest belangrijke levensfasen 3 soorten drempels ervaren:

1. Gebrek aan financiële opleiding/ervaring
2. Gebrek aan persoonlijke adviesdiensten en financiële planning op maat



3. Gebrek aan producten die het (toekomstige) vermogen van de familie beschermen, gebrek aan lange termijn beleggingsproducten en gebrek aan ESG-proposities

Ook zeggen welvarende vrouwen vaker dan mannen dat ze graag zouden gebruik zouden willen maken van aanvullende financiële opleidingsdiensten (30% versus 24% van de mannen).

## Respondenten en experts bevestigen dat welvarende vrouwen – en mannen – persoonlijk advies waarderen en nodig hebben

Verschillende welvarende klanten verklaarden dat ze niet zouden weten hoe ze met financiële vragen (zoals het herfinancieren van hun huis) moeten omgaan zonder de hulp van een persoonlijke financieel adviseur. Experts voegen eraan toe dat hoewel veel van de informatie die ze verstrekken online beschikbaar is, klanten vaak niet weten waar ze moeten zoeken en het zeer waarderen als iemand specifiek op hun persoonlijke situatie ingaat.

## Het wegnemen van de drempels die door welvarende (en vermogende) vrouwen worden ervaren kan tot 130 miljard euro aan extra investeringen in de Nederlandse economie opleveren

De drempels die welvarende vrouwen traditioneel ervaren, leiden in de eerste plaats tot een ongelijke (oneerlijke) verdeling van welvaart tussen vrouwen en mannen. Vrouwen helpen om even zo welvarend te worden als mannen zou niet alleen deze vrouwen ten goede komen, maar zou ook kunnen leiden tot extra investeringen in de Nederlandse economie en daarmee de samenleving als geheel ten goede komen.

Om een inschatting te maken van de potentiële waarde van het helpen van welvarende vrouwen is er gekeken naar de Nederlandse cijfers over vermogen. Doordat er binnen deze cijfers geen onderscheid wordt gemaakt tussen welvarende en vermogende mensen (iets dat in dit onderzoek wel apart is onderzocht) is de potentiële waarde van het helpen van welvarende vrouwen samen genomen met de potentiële waarde van het helpen van vermogende vrouwen.

Om ervoor te zorgen dat vrouwen even welvarend worden als mannen, moet het aantal vrouwen met een vrij besteedbaar vermogen (zijnde niet-onroerend goed) van meer dan 50.000 euro worden verhoogd tot het aantal mannen met een vrij besteedbaar vermogen (zijnde niet-onroerend goed) van meer dan 50.000 euro. Er zijn momenteel ongeveer 700.000 welvarende/vermogende mannen en ongeveer 400.000 welvarende/vermogende



vrouwen. Daarom is een toename van 300.000 welvarende/vermogende vrouwen nodig om dit verschil gelijk te trekken. Ervan uitgaande dat het ondersteunen van meer vrouwen om welvarend/vermogend te worden, geen invloed zal hebben op het aantal welvarende/vermogende mannen, zou de toename van het aantal welvarende/vermogende vrouwen de economie met 60 miljard euro stimuleren. Dit bedrag is het resultaat van 300.000 extra welvarende/vermogende vrouwen vermenigvuldigd met 200.000 euro (het gemiddelde vrij besteedbare vermogen van vrouwen).

Als het ondersteunen van vrouwen er niet alleen voor zou zorgen dat vrouwen even zo vaak vermogend zijn maar ook net zo een hoog gemiddeld vermogen kunnen opbouwen als mannen, zou het voordeel voor de economie nog groter zijn.

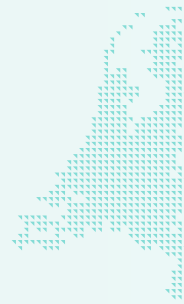
Het huidige gemiddelde vermogen (niet-onroerend goed) van vermogende/welvarende vrouwen is 200.000 euro. Voor mannen is dit 300.000 euro. Om deze kloof te dichten, zouden vrouwen moeten worden ondersteund om hun gemiddelde vermogen te verhogen met 100.000 euro. Als dit extra gemiddelde vermogen wordt vermenigvuldigd met het nieuwe totaal van welvarende/vermogende vrouwen – 700.000 – dan zou dit leiden tot nog eens 70 miljard euro aan extra investeringen in de Nederlandse economie.

Al met al zou het ondersteunen van welvarende en vermogende vrouwen om economische gelijkheid te bereiken, de Nederlandse economie 130 miljard euro (60+70) aan extra investeringen kunnen opleveren.

# Hoe ervaren vrouwelijke jong professionals bankieren en financiën?

## Vrouwelijke jong professionals

Jong professionals vormen een aanzienlijk deel van de Nederlandse beroepsbevolking, waarbinnen de groep 18-35-jarigen met een bachelordiploma of hoger, de afgelopen 5 jaar met ruim 4% is gegroeid. Vrouwelijke jong professionals vormen een meerderheid in vergelijking met mannen, maar hebben gemiddeld veel minder huishoudvermogen (55K versus 110K euro). Inclusive Banking legde 774 vrouwelijke en mannelijke jong professionals tussen de 18 en 35 jaar, die parttime of fulltime werken, als zelfstandige of voor een werkgever, een bachelorsdiploma of hoger hebben en minstens medebeslissers zijn als het gaat om financiën een vragenlijst voor om te achterhalen wat de belangrijkste levensfasen voor hen zijn en welke drempels zij ervaren.



## Belangrijke feiten en cijfers over de jong professional bevolking in Nederland

■ Vrouwen  
■ Mannen

Verdeling vrouwen en mannen binnen de groep jong professionals tussen de 18-35 jaar



Aandeel jong professionals dat zichzelf verantwoordelijk acht voor huishoudelijke financiën



Aandeel jong professionals dat jaarlijks meer dan 100K euro verdient



"Als het gaat om financiën, geef ik de voorkeur aan sparen boven investeren in crypto's en NFT's."



### Belangrijke levensfasen

#### Mijn eerste huis kopen



Het kopen van een eerste huis is voor meer vrouwen dan mannen belangrijk (36% vs. 20%). Vrouwen bezitten echter veel minder vaak een huis (36% vs. 46%).

#### Een gezin stichten



Het stichten van een gezin wordt door meer vrouwelijke jong professionals als belangrijk gezien (43% vs. 28%). Toch voelen minder vrouwen zich klaar om een gezin te stichten (40% vs. 47%).

#### Beginnen met sparen voor de toekomst/pensioen



Veel meer vrouwelijke jong professionals vinden sparen voor toekomst/pensioen belangrijk (46% vs. 27%). Ook geven meer vrouwen aan dat ze hun vermogen liever op spaarrekeningen houden (77% vs. 59%).

#### Mijn vermogen laten groeien



Mannelijke jong professionals geven vaker dan vrouwen aan dat het vergroten van hun vermogen belangrijk is (37% vs. 42%). Bovendien heeft slechts half zoveel vrouwelijke jong professionals beleggingsproducten als mannen (23% vs. 42%).

#### Mijn levensstijl veranderen



Zowel vrouwelijke jong professionals als mannen vinden het veranderen van hun levensstijl belangrijk (31% vs. 34%), maar meer vrouwen dan mannen vinden het te veel gedoe (28% vs. 18%).

Drempels die naar voren kwamen bij het onderzoek

Gebrek aan financiële opleiding/ ervaring

Onduidelijke processen

Gebrek aan ondersteuning/ gemakkelijk beschikbaar advies

Voor meer informatie en met ideeën kunt u contact opnemen met [inclusive\\_banking@nl.abnamro.com](mailto:inclusive_banking@nl.abnamro.com)

Deze analyse van jong professionals is gebaseerd op een kwantitatief onderzoek (vrouw n= 522 en man n= 252), bureauonderzoek en kwalitatieve interviews.



### **Het ondersteunen van jong professionals is relevant omdat zij een aanzienlijk deel van de Nederlandse beroepsbevolking vertegenwoordigen, waarbij vrouwelijke jong professionals de meerderheid vormen, maar toch veel minder vermogen bezitten**

In het tweede kwartaal van 2021 maakten in totaal 9,3 miljoen mensen tussen de 15 en 74 jaar deel uit van de Nederlandse beroepsbevolking. Dit komt neer op een bruto arbeidsparticipatie van 71,2%.<sup>41</sup>

Binnen deze beroepsbevolking zijn er 1,215 miljoen 18-35-jarige professionals met een bachelorsdiploma of hoger. Deze jong professionals vormen in totaal 7% van de beroepsbevolking en hun aantal is in de afgelopen 5 jaar met 4% gegroeid. Van deze jong professionals is de meerderheid vrouw (665.000 vrouwen versus 550.000 mannen). Opvallend genoeg heeft deze vrouwelijke meerderheid in Nederland echter gemiddeld veel minder vermogen dan jong professionele mannen (~ 55.000 euro voor vrouwen versus ~ 110.000 euro voor mannen).

### **Jong professionals kunnen invloed uitoefenen door te kiezen voor bedrijven die maatschappelijke en/of milieu-impact creëren**

Uit onderzoek naar de millennials binnen de groep jong professionals, blijkt dat zij graag willen werken voor werkgevers die zich inzetten voor een bepaalde waarde of principe. Van degenen die tussen 1981 en 1996 zijn geboren, wil 62% werken voor een bedrijf dat een positieve impact maakt. 40% geeft de voorkeur aan betekenisvol werk boven financieel succes en 53% zou harder werken als ze daarmee een verschil zouden maken voor anderen. Jong professionals willen hun

vaardigheden ontwikkelen en bijdragen aan sociale impact. Volgens een wereldwijd onderzoek van Deloitte is de belangrijkste prioriteit voor millennials dat hun werk zich richt op het leveren van diensten en goederen die een positief verschil maken in het leven van mensen. Twee van de hoofdredenen om voor een organisatie te willen werken zijn voor millennials: "het gevoel betekenisvol werk te doen", gevolgd door "de impact die het heeft op de samenleving".<sup>42</sup>

### **Vrouwelijke jong professionals zijn van oudsher minder betrokken bij financiën en hebben de neiging om meer te sparen en minder te investeren dan hun mannelijke tegenhangers**

Vrouwelijke jong professionals zien zichzelf veel minder vaak als verantwoordelijk voor de financiën van het huishouden (56% van de vrouwen versus 80% van de mannen). Daarnaast denkt maar half zoveel vrouwen als mannen meer dan 100.000 euro te gaan verdienen (10% van de vrouwen versus 20% van de mannen). Uit het Inclusive Banking onderzoek bleek dat vrouwen meer zijn gericht op het beschermen van hun vermogen voor de toekomst en het aanvullen van hun inkomen dan mannen (37% van de vrouwen versus 23% van de mannen). Vrouwen houden hun vermogen vaker op een spaarrekening: 77% van het vermogen van vrouwen staat op spaarrekeningen en 23% staat op een beleggingsrekening, terwijl bij de mannen 59% hun vermogen op een spaarrekening heeft staan en 42% op een beleggingsrekening. Deze resultaten duiden erop dat vrouwen een meer risicomijdende aanpak hanteren, waardoor ze in de huidige, markt met lage rentes minder snel hun vermogen kunnen laten groeien.

<sup>41</sup> Source: <https://www.cbs.nl/nl-nl/visualisaties/dashboard-beroepsbevolking/beroepsbevolking>

<sup>42</sup> Bron: Deloitte Millennial Survey - De volgende generatie leiders winnen, 2016 en 2018

Dit wordt ook onderschreven door een van onze respondenten, Carlijn, een 27 jarige jong professionele vrouw die in Rotterdam woont. Zij vertelt: “Sinds ik uit huis ben, doe ik mijn eigen financiën, maar het is niet zo dat het een van mijn belangrijkste interesses is. Ik ben wel bezig met mijn toekomst, maar kies er liever voor om te sparen dan om te investeren in NFT’s en bitcoins zoals sommige van mijn mannelijke vrienden doen.”

### Ook hebben vrouwelijke jong professionals minder vertrouwen in hun financiële kennis, wat leidt tot uitdagingen bij het omgaan met hun financiën

Vrouwelijke jong professionals hebben minder vertrouwen in hun eigen financiële kennis. Slechts 37% van de vrouwen vindt zichzelf deskundig of zeer deskundig als het gaat om financiën (versus 48% van de mannen). Dit vertaalt zich in een minder proactieve houding ten opzichte van financiën en investeringen, wat direct leidt tot uitdagingen voor vrouwen als ze hun eigen financiën moeten doen. Dit is een risico, als vrouwen er op latere leeftijd alleen voor komen te staan door een echtscheiding of overlijden van de partner.

### Uit het Inclusive Banking onderzoek kwamen 5 belangrijke levensfasen naar voren voor vrouwelijke jong professionals, waarbij ze verwachten dat hun bank hen in 3 levensfasen kan helpen

Vrouwelijke jong professionals stellen dat 5 levensfasen voor hen van belang zijn en ze verwachten dat hun bank hen kan helpen tijdens 3 fasen:

1. Mijn eerste huis kopen
2. Een gezin stichten (geen rol voor de bank)
3. Beginnen met sparen voor de toekomst/pensionering
4. Mijn vermogen laten groeien
5. Mijn levensstijl veranderen (geen rol voor de bank)

Carlijn: “Ik zou denken dat mijn bank mij kan helpen bij het kopen van mijn eerste huis, maar gezien de huidige woningmarkt in Nederland, betwijfel ik of ik binnenkort in mijn eentje een huis kan kopen.”

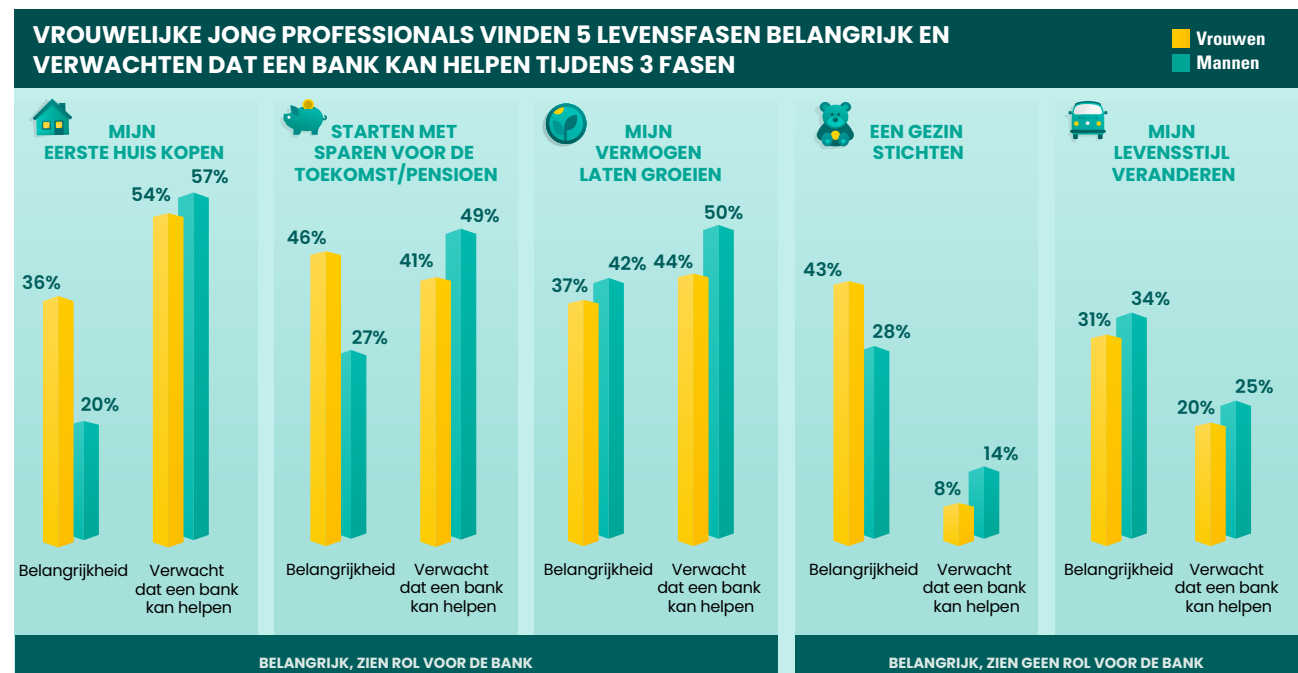
### Terwijl mannen zich vooral bezighouden met het vergroten van hun vermogen, zijn vrouwen meer gericht op sparen voor de toekomst/pensioen

Er zijn 2 significante verschillen tussen de manier waarop mannen en vrouwen het belang van een levensfase beoordelen. Ten eerste beschouwen mannelijke jong professionals ‘mijn vermogen laten groeien’ als het meest relevant en belangrijk, terwijl de meeste vrouwelijke jong professionals zich richten op ‘beginnen met sparen voor de toekomst/pensioen’.

Ten tweede, terwijl meer vrouwen dan mannen het kopen van een eerste huis belangrijk vinden, hebben vrouwen minder kans om een huis te bezitten (36% van de vrouwen versus 46% van de mannen). Deze verschillen kunnen worden toegeschreven aan te weinig kennis van gecompliceerde (beleggings)producten en een gebrek aan financiële opleiding/kennis.

### Gedurende hun belangrijkste levensfasen ervaren vrouwelijke jong professionals 3 drempels tot bankieren

Uit het Inclusive Banking onderzoek blijkt dat vrouwelijke jong professionals tijdens de belangrijkste levensfasen 3 drempels op het gebied van bankieren en/of financiering ervaren:



1. Gebrek aan financiële opleiding/ervaring
2. Onduidelijke processen
3. Gebrek aan ondersteuning/gemakkelijk beschikbaar advies

In vergelijking met hun mannelijke leeftijdsgenoten gaf een significant hoger percentage vrouwelijke jong professionals (15%) aan dat 'gebrek aan financiële kennis' een belangrijke drempel is bij het veranderen van hun levensstijl (tegenover 6% van de mannen). Ook beschouwt 19% van de vrouwen 'gebrek aan financiële kennis' als de belangrijkste drempel tot het stichten van een gezin (tegenover 17% van de mannen). Tegelijkertijd beschouwen mannen een 'onduidelijk proces' en 'gebrek aan ondersteuning' als de belangrijkste drempels, wat aangeeft dat er belangrijke verschillen zijn tussen de drempels die vrouwen en mannen ervaren.

### **Van de geïnterviewde jong professionals blijken mannen vaker dan vrouwen te beleggen en beiden blijken financiële informatie over bijvoorbeeld hypotheek vrij moeilijk te vinden**

Mannelijke jong professionals zien beleggen in NFT's, crypto's en aandelenopties als een leuke manier om hun vermogen potentieel te vergroten. Hoewel ze niet altijd de werking of de markt begrijpen, vinden ze het niet erg om risico's te nemen, zolang ze geen geld gebruiken waarvan ze het zich niet kunnen veroorloven om het te verliezen. Vrouwen daarentegen hebben de neiging om weg te blijven van beleggen en zich liever te concentreren op sparen. Ook gaven jong professionals aan dat ze het

belangrijk vinden om hun werk en privéleven in balans te houden. Daarom geven ze de voorkeur aan banen met een minder hoog salaris waarvan ze voldoening krijgen, boven zeer goedbetaalde banen die veel van hun vrije tijd in beslag nemen. Als gevolg hiervan nemen ze financiële beslissingen behoorlijk serieus, ook al plannen ze niet altijd ver vooruit.

### **Het wegnemen van de drempels die door vrouwelijke jong professionals wordt ervaren kan de Nederlandse economie ongeveer 35 miljard euro aan extra investeringen opleveren**

Om financiële gelijkheid tussen vrouwelijke en mannelijke jong professionals te bereiken, moeten vrouwelijke jong professionals worden ondersteund om net zo veel vermogen op te bouwen als hun mannelijke leeftijdsgenoten en net zo veel vertrouwen te krijgen in hun financiële kennis als mannen. Het helpen van de huidige 665.000 vrouwelijke jong professionals, om aan een gemiddeld vermogen te komen wat even zo groot is als het gemiddelde vermogen van mannelijke jong professionals (+ 55.000 euro), zou kunnen leiden tot ongeveer 35 miljard euro (665.000 x 55.000 euro) aan extra investeringen in de Nederlandse economie. Daarnaast is het ook belangrijk om vrouwelijke jong professionals te helpen om even zelfverzekerd te worden als mannen bij het nemen van beslissingen met betrekking tot financiën. Om dit te bereiken, moeten 160.000 vrouwen (24% van 665.000) in staat worden gesteld om vertrouwen te krijgen in hun eigen financiële kennis.





# Aanbevelingen voor vervolgstappen

Om de drempels die door dit Inclusive Banking onderzoek zijn achterhaald weg te nemen zijn 5 overkoepelende stappen (aanbevelingen) nodig.

## 1. Maak het makkelijker voor mensen om een bank te benaderen en persoonlijk contact op te zetten

Uit de resultaten van het kwantitatieve en vooral kwalitatieve onderzoek blijkt dat verschillende mensen het moeilijk vinden om een bank te benaderen en te vertrouwen. Sommige mensen lijken een afstand tot de bank te voelen en zien niet dat banken hen kunnen ondersteunen bij het op orde krijgen van hun personele en zakelijke financiën. Dit treft vooral mensen met een krappe beurs, omdat banken daar een grotere rol kunnen spelen bij het bewerkstelligen van financiële zekerheid. Daarom moeten banken het voor mensen gemakkelijker maken om hen te benaderen en een persoonlijke relatie op te bouwen.

## 2. Maak communicatie over bankieren en financiën begrijpelijker en inclusiever

Sommige vrouwen (en mannen) vinden de bestaande communicatie over financiën en bankieren moeilijk te begrijpen. Ze herkennen zich niet in de inhoud en vinden de hoeveelheid en complexiteit van de informatie overweldigend. Dit vraagt om een eenvoudiger communicatiestijl, die financiële producten verduidelijkt en het proces en de benodigde documenten uitlegt. Ook moeten banken hun inhoud herkenbaarder en toegankelijker maken door (eenvoudige) visualisaties en foto's van mensen van allerlei achtergronden, leeftijden en inkomensniveaus toe te voegen.

## 3. Bied producten en diensten aan die kunnen worden aangepast aan de verschillende behoeften van mensen

Uit het Inclusive Banking onderzoek blijkt dat vrouwen soms andere behoeften hebben op het gebied van producten en diensten. Sommige vrouwen hebben het gevoel minder financiële kennis te hebben, anderen missen producten die passen bij hun ambities (ESG) en weer anderen hebben behoefte aan herkenbare rolmodellen/mentoren/netwerken. Dit vraagt om het aanpassen van bestaande producten en het nieuw ontwikkelen van producten en diensten die beter aansluiten bij de behoeften van (vrouwelijke) klanten. Voorbeelden van op maat gemaakte producten en diensten zijn:

- ESG-gerelateerde beleggingsproducten
- Proposities die beter zijn afgestemd op andere opleidingsniveaus
- Netwerken en mentoren voor een specifieke doelgroep (bijv. vrouwen)

Al deze producten en diensten kunnen mensen helpen om meer kennis op te bouwen en vertrouwen te krijgen in financiën.

## 4. Pas de adviesstijl aan om in te spelen op inclusieve behoeften

Veel respondenten gaven aan dat financiële adviseurs niet altijd aandacht hebben voor hun persoonlijke behoeften. Sommige ondernemers willen bijvoorbeeld hun winst maximaliseren, anderen willen hun impact maximaliseren. Welk doel de ondernemer ook wil bereiken, het is van

groot belang dat de adviseurs tips geven om juist dat doel te bereiken, in plaats van tips te geven over de doelen waarvan de adviseurs denken dat ze moeten worden nagestreefd. Dit vraagt om trainingen en tools zodat de adviseurs kunnen leren om onbewuste vooroordelen te overwinnen en een meer inclusieve aanpak toe te passen.

## 5. Verzamel en monitor Inclusive Banking data om inclusiviteit te stimuleren

Het is belangrijk dat banken en financiële instellingen inzicht krijgen in hun eigen klantenbestand. Zowel om te achterhalen welke groepen mensen onvoldoende worden bediend als ook verdere drempels weg te nemen. Daarbij is het goed om te achterhalen in welke zin bepaalde groepen (zoals vrouwen) drempels ervaren. En te kijken welk effect initiatieven hebben op de mate waarin de drempels worden ervaren.

## Vervolgstappen voor ABN AMRO

ABN AMRO heeft voor 2022 een lijst opgesteld met verschillende initiatieven om te testen en te ontwikkelen. Maar om het verschil te maken is het noodzakelijk dat ook andere financiële dienstverleners en partijen helpen om samen een omgeving te realiseren waarin iedereen welkom is. Zo kunnen we vrouwen helpen om hun bankactiviteiten en financiën beter aan te pakken. Wij doen daarom een oproep aan de financiële sector, publieke en private organisaties, ngo's en overheidsdiensten om bij te dragen aan het realiseren van een samenleving die iedereen gelijke kansen biedt.

# Dankwoord

**H**et Inclusive Bankingteam heeft veel steun en hulp gekregen bij het schrijven van dit rapport. In dit hoofdstuk wil het team graag alle betrokken partijen bedanken voor hun hulp en advies.

## McKinsey & Company en Better Future onderzoeksteam

Inclusive Banking bedankt McKinsey & Company voor de analytische ondersteuning tijdens het onderzoek. Hun expertise was cruciaal voor het opzetten en realiseren van het onderzoek. Daarnaast wil ABN AMRO Better Future bedanken die het merendeel van de kwalitatieve analyses heeft gedaan en daarmee een belangrijke bijdrage heeft geleverd aan het verrijken van de kwantitatieve resultaten met persoonlijke verhalen.

## Publieke, private & commerciële organisaties

Daarnaast bedankt het team iedereen die vanuit een publieke, private en/of commerciële organisatie betrokken is geweest bij het onderzoek door te informeren of adviseren bij de analyse. Speciale dank gaat uit naar de medewerkers van NatWest, UBS, SchuldenlabNL, NL Groeit, Financial Alliance for Women, Borski Fund, Equals, Movir, Patta Academy, B&A Groep, Every Women, UNSGSA, Wereldbank en ABN AMRO.

## Disclaimer

Dit rapport is door ABN AMRO met de grootste zorg samengesteld om mensen te informeren over de verschillen tussen hoe vrouwen en mannen financiële dienstverlening ervaren en heeft als doel inclusiviteit in bankieren voor iedereen te stimuleren. Tenzij uitdrukkelijke voorafgaande schriftelijke toestemming is gegeven, mogen er geen delen van dit rapport door derden worden gereproduceerd. ABN AMRO is verantwoordelijk voor de conclusies en bevindingen die in dit rapport worden gedeeld. Alle vragen met betrekking tot de inhoud of het gebruik van dit rapport kunnen worden gericht aan Katalin Tatar via [katalin.tatar@nl.abnamro.com](mailto:katalin.tatar@nl.abnamro.com).

**Algemene coördinatie:** Afdeling Inclusive Banking

**Design & lay-out:** LVB

**Publicatiedatum:** Februari 2022

## Deskundigenpanel Inclusive Banking

Tot slot bedankt het Inclusive Bankingteam het deskundigenpanel, wiens kennis en ervaring onmisbaar waren in het ontwerpen van het onderzoek en het interpreteren van de resultaten. Hun inzichten hebben het team gemotiveerd om onderzoeksvragen te verfijnen, de nodige focus te creëren en stereotypen te vermijden.



**Josette Dijkhuizen**  
Honorair hoogleraar  
in ondernemerschap  
ontwikkeling



**Peter McConaghy**  
Beleidsadviseur,  
speciaal pleitbezorger  
van de secretaris-  
generaal van de  
Verenigde Naties voor  
Inclusieve Financiering  
voor Ontwikkeling



**Pleuntje van Meer**  
Dr en eigenaar van  
Synnova



**Inez Murray**  
CEO Financial Alliance  
for Women



**Laila Page**  
Hoofd commercieel  
& Private Banking  
NatWest



**Marguerite  
Soeteman-Reijnen**  
Voorzitter Raad van  
Bestuur Aon Holdings  
& Global CMO Aon  
Inpoint & Voorzitter van  
de Raad van Advies  
van SER Topvrouwen



**Marian Spier**  
Oprichter & CEO  
TEDxAmsterdam  
Women en FEM-  
START



**Willem Vosmer**  
Partner bij Steward  
Redqueen