

Verkenning

Nederlanders met een migratieachtergrond

Een verkenning naar de mate van financiële kwetsbaarheid en de relatie met financiële dienstverlening

December 2021

Inhoudsopgave

Samenvatting	3
Inleiding	5
Leeswijzer	5
Financiële kwetsbaarheid	6
Doelgroepbepaling	6
Aanwijzingen voor financiële kwetsbaarheid	7
Toegang tot de financiële dienstverlening	11
Inleiding	11
Aanwijzingen voor belemmeringen bij toegang tot financiële dienstverlening	12
Literatuur	20
Bijlage: Onderzoekopzet en beperkingen	22

Samenvatting

De bevolking van Nederland verandert de komende decennia flink. Groeiende diversiteit door de toename van het aandeel Nederlanders met een migratieachtergrond is hierbij een belangrijke demografische verandering. Anno 2021 beslaat het aandeel inwoners met een migratieachtergrond circa 25 procent van de totale bevolking. Dit aandeel stijgt naar verwachting verder naar circa 36 procent in 2050. Tegen deze achtergrond heeft de AFM een verkenning uitgevoerd naar financiële kwetsbaarheid van Nederlanders met een migratieachtergrond en de relatie met toegang tot financiële dienstverlening. Hiermee wil de AFM bijdragen aan de verdere bewustwording en de maatschappelijke dialoog rondom dit vraagstuk.

Financiële kwetsbaarheid

Op basis van deze verkenning dringt de conclusie zich op dat Nederlanders met een migratieachtergrond, en met name die met een niet-westerse achtergrond, gemiddeld financieel kwetsbaarder zijn dan Nederlanders zonder migratieachtergrond:

- **Nederlanders met een – met name niet-westerse – migratieachtergrond hebben gemiddeld genomen een lager onderwijsniveau en een minder sterke arbeidsmarkt- en inkomenspositie dan Nederlanders zonder migratieachtergrond.** Deze factoren vertalen zich in een gemiddeld hogere kans op schuldenproblematiek en betalingsachterstanden. Er zijn bovendien aanwijzingen dat de inkomensverschillen tussen Nederlanders met en zonder migratieachtergrond persistent zijn over generaties heen.
- **Een andere belangrijke bron van financiële kwetsbaarheid voor specifiek eerste generatie Nederlanders met een migratieachtergrond vormt de vaak ontoereikende oudedagsvoorziening als gevolg van een AOW-gat en ontbrekende bijverzekering (Aanvullende Inkomensvoorziening Ouderen, AIO).** 40 procent van de pensioengerechtigde Nederlanders met een niet-westerse migratieachtergrond leeft onder de armoedegrens.
- **Uiteraard vormen Nederlanders met een migratieachtergrond een heterogene bevolkingsgroep met onderlinge verschillen tussen subgroepen en generaties.** Uit de gevoerde gesprekken komt het beeld naar voren dat financiële kwetsbaarheid zich vooral lijkt te manifesteren in de eerste generatie en bepaalde groepen, zoals mensen met een relatief laag opleidingsniveau, in de tweede (en soms ook derde) generatie Nederlanders met een niet-westerse migratieachtergrond. Verder kennen de recente vluchtelingengroepen en statushouders een relatief hoge mate van financiële kwetsbaarheid. Zij beginnen het leven in Nederland vaak met schulden, beheersen veelal nog niet de Nederlandse taal en zijn onbekend met het Nederlandse financiële systeem.

Toegang tot financiële dienstverlening

Op basis van de beschikbare bronnen is er geen bewijs dat Nederlanders met een migratieachtergrond daadwerkelijk beperkte toegang tot financiële diensten en producten ondervinden en dat dit als zodanig een belangrijke drijvende factor achter financiële kwetsbaarheid is. Niettemin komt in deze verkenning een aantal aanwijzingen voor belemmeringen naar voren:

- **Nederlanders met een niet-westerse migratieachtergrond geven minder vaak aan een bankrekening en beleggingen aan te houden dan Nederlanders zonder migratieachtergrond.**
- **De taalbarrière die Nederlanders met een migratieachtergrond kunnen ervaren, lijkt een belemmering voor interactie met financiële dienstverlening te zijn.** Communicatie en informatieverstrekking vanuit financiële dienstverleners vindt hoofdzakelijk in het Nederlands plaats.
- **Het financiële stelsel in Nederland wordt vaak als complex ervaren.** Er ontbreekt eenvoudige informatie over hoe het financiële stelsel werkt en welke financiële producten er zijn en voor welke situaties.
- **Door digitalisering en sluiting van fysieke kantoren zijn digitale vaardigheden steeds vaker nodig om informatie over financiële producten in te winnen en deze af te sluiten.** Dit is vaak lastig voor oudere (eerste generatie) Nederlanders met een migratieachtergrond, maar ook voor jongere personen die recent in Nederland wonen en geen digitale vaardigheden in het land van herkomst hebben opgedaan.

- **Bestaande wet- en regelgeving kan onbedoeld averechtse effecten hebben op de toegang tot financiële dienstverlening.** Financiële instellingen hebben over het algemeen geen specifiek beleid voor het beschermen of activeren van financieel kwetsbare Nederlanders met een migratieachtergrond. Eén van de redenen hiervoor is dat zij op basis van de Algemene verordening gegevensbescherming (Avg) de etnische achtergrond van hun klanten niet mogen registreren. Ook beperken privacyregels de mogelijkheid om kennissen met een taalachterstand telefonisch te helpen met het afsluiten van financiële producten. Daarnaast leiden wettelijke informatiebepalingen mogelijk tot informatie die voor deze doelgroep te ingewikkeld is en kunnen daarmee contraproductief uitpakken. Voor (financieel) laaggeletterde consumenten kan het effectiever zijn om informatie zo simpel en overzichtelijk mogelijk te houden en bijvoorbeeld tekst te vervangen door visualisaties. Tot slot ziet de Wet ter voorkoming van witwassen en financieren van terrorisme (Wwft) toe op de integriteit van het financiële stelsel. Uit de gevoerde gesprekken en geraadpleegde literatuur komen enige aanwijzingen naar voren dat met name vluchtelingen en arbeidsmigranten hierdoor mogelijk meer risico lopen om te worden belemmerd in hun toegang tot financiële dienstverlening.
- **Nederlanders met een migratieachtergrond zoeken mogelijk gemiddeld vaker hun toevlucht tot informele of niet-gereguleerde kanalen van financiële dienstverlening.** Minder vertrouwen in (financiële) instituties en kostenoverwegingen spelen hierbij een rol, zoals bij het overboeken van geld naar het land van herkomst. Aan deze informele kanalen kleven echter meer risico's.
- **Afgaand op internationale ervaringen ligt in de rede dat Nederlanders met vooral een niet-westerse migratieachtergrond vanuit religieuze overwegingen behoefte hebben aan financiële producten op islamitische leest, zoals islamitische hypotheek.** Door met name fiscale aspecten is een islamitische – in vergelijking met een conventionele – hypotheek echter een duur product, waardoor de daadwerkelijke vraag beperkt blijft.

Aandachtspunten voor beleidsmakers, toezichthouders en financiële sector

Aandacht voor de financiële kwetsbaarheid van Nederlanders met een – met name niet-westerse – migratieachtergrond lijkt geboden. Allereerst door meer onderzoek een fijnmaziger beeld te creëren van de financiële kwetsbaarheid van subgroepen en generaties in deze bevolkingsgroep, zodat beleidsinstrumenten gericht kunnen worden ingezet. Het lijkt bovendien zaak om tijdens het inburgeringsproces expliciet(er) aandacht te besteden aan financiële zelfredzaamheid.¹ Daarnaast kan de mogelijkheid tot aanvulling van het inkomen tot het sociaal minimum via de door de Sociale Verzekeringsbank uitgekeerde AIO verder onder de aandacht worden gebracht van pensioengerechtigde migranten en hen worden gestimuleerd hiervan gebruik te maken.

Voor beleidsmakers en toezichthouders is het nuttig beter inzicht te krijgen in mogelijk onbedoelde contraproductieve effecten van de huidige wet- en regelgeving voor (financieel) laaggeletterden. Hierbij kan worden gedacht aan de genoemde informatiebepalingen. Daarnaast kan, gegeven de ogenschijnlijk latente vraag, verder onderzoek worden gedaan naar de (fiscale) belemmeringen voor islamitische hypotheek en als deze er zijn, of en hoe deze te slechten.

Financiële instellingen zouden verder kunnen nadenken over hoe ze in de toekomst op deze doelgroep kunnen inspelen. Het verkleinen van de taalbarrière zou daarvan onderdeel kunnen uitmaken. Bovendien dienen financiële instellingen een zorgvuldig evenwicht te vinden tussen hun rol als poortwachter om de integriteit van het financiële systeem te beschermen en het zorgdragen voor toegankelijke financiële dienstverlening voor iedereen. Zo moet worden gewaakt dat Wwft-regelgeving belemmerend uitpakt voor een gehele klantgroep, zoals vluchtelingen of arbeidsmigranten.

¹ In de nieuwe inburgeringswet 2022 worden vluchtelingen de eerste zes maanden financieel ontzorgd door gemeenten, maar is het vervolgens aanleren van financiële zelfredzaamheid geen vereiste. Zie: vluchtelingenwerk.nl.

Inleiding

De bevolking van Nederland verandert de komende decennia flink. Een groeiende diversiteit door de toename van het aandeel Nederlanders met een migratieachtergrond is hierbij een belangrijke demografische verandering. Deze ontwikkeling heeft gevolgen voor veel maatschappelijke terreinen, maar hoe ze precies uitwerkt is grotendeels nog onzeker. Als gedragstoezichthouder denkt de AFM na over – en vraagt aandacht voor – dergelijke maatschappelijke ontwikkelingen en trends die impact kunnen hebben op de AFM-missie. Ook als deze impact zich mogelijk pas in de toekomst manifesteert. Vanuit haar missie wil de AFM bijdragen aan duurzaam financieel welzijn in Nederland. Het AFM-toezicht op financiële dienstverlening richt zich daarom specifiek op de bescherming van consumenten, in het bijzonder in (financieel) kwetsbare situaties.

Tegen deze achtergrond heeft de AFM een verkenning uitgevoerd naar financiële kwetsbaarheid van Nederlanders met een migratieachtergrond en de relatie met toegang tot financiële dienstverlening. In Nederland is vooralsnog weinig onderzoek gedaan naar dit onderwerp. Met deze verkenning wil de AFM bijdragen aan de verdere bewustwording en de maatschappelijke dialoog rondom dit vraagstuk.

Het onderzoek is gebaseerd op meerdere bronnen. Naast het raadplegen van beschikbare literatuur zijn gesprekken gevoerd met migrantenorganisaties, overheidsinstellingen of daaraan gelieerde organisaties, universiteiten en financiële instellingen. Daarnaast heeft [MWM](#)² in opdracht van de AFM interviews afgenomen met Nederlanders met een niet-westerse migratieachtergrond. Tot slot is gebruik gemaakt van data uit het LISS-panel over het gebruik van financiële producten en diensten door Nederlanders met een migratieachtergrond.²

Deze bronnen hebben geholpen een eerste inzicht te geven in de financiële kwetsbaarheid van Nederlanders met een migratieachtergrond en hun toegang tot financiële dienstverlening. Tegelijkertijd blijven nog vragen onbeantwoord en kunnen geen harde conclusies worden getrokken. Zo is het met name moeilijk de toegang van Nederlanders met een migratieachtergrond tot financiële dienstverlening en eventuele belemmeringen daarbij goed te duiden. Privacyregels maken het voor financiële instellingen bijvoorbeeld lastig een breed en granulair inzicht te krijgen in deze doelgroep. Niettemin komt uit deze verkenning een aantal relevante observaties naar voren.

Leeswijzer

In deze verkenning wordt allereerst ingegaan op financiële kwetsbaarheid van Nederlanders met een migratieachtergrond. Daarna wordt de relatie met toegang tot financiële dienstverlening besproken. In de bijlage is de onderzoeksverantwoording opgenomen.

² In deze verkenning maken we gebruik van data uit het LISS (Longitudinal Internet studies for the Social Sciences) panel, beheerd door Centerdata (Universiteit Tilburg, Nederland).

Financiële kwetsbaarheid

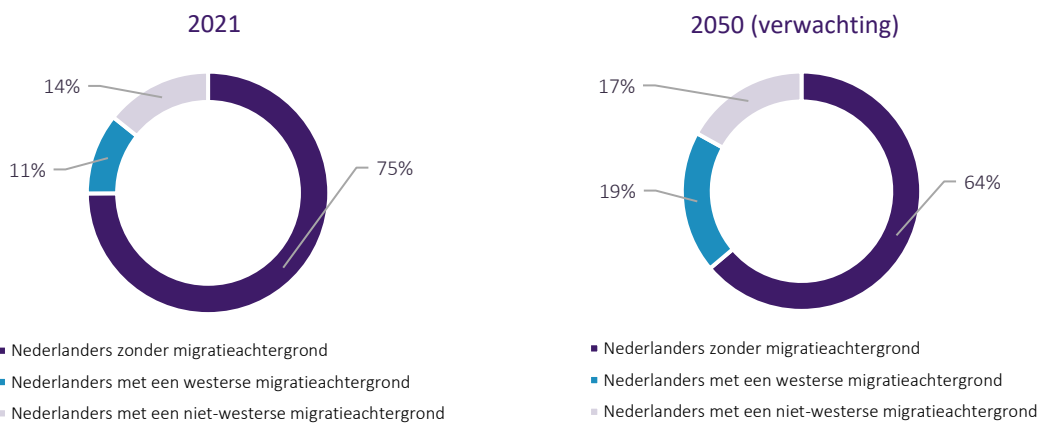
Doelgroepbepaling

Het startpunt van deze verkenning is de vraag: hoe groot is de groep Nederlanders met een migratieachtergrond en hoe is deze groep samengesteld? Bij deze vraag wordt de definitie van migranten gehanteerd zoals deze door het Centraal Bureau voor de Statistiek (CBS) is opgesteld. Hierbij heeft een persoon een migratieachtergrond als ten minste één van de ouders in het buitenland is geboren. Er wordt daarnaast onderscheid gemaakt tussen personen die zelf in het buitenland zijn geboren (de eerste generatie) en personen die in Nederland zijn geboren (de tweede generatie). Verder onderscheid kan worden gemaakt tussen groepen met een westerse migratieachtergrond (inclusief nieuwe EU-lidstaten) en met een niet-westerse migratieachtergrond. Niet-westerse migranten komen uit de zogenoemde klassieke migrantenlanden (Indonesië, Suriname, de voormalige Nederlandse Antillen, Turkije of Marokko) en (andere) landen uit Afrika, Latijns-Amerika en het Midden-Oosten.

Anno 2021 beslaat de groep Nederlanders met een migratieachtergrond circa 25 procent van de totale bevolking. Van deze groep heeft 11 procent een westerse migratieachtergrond en 14 procent een niet-westerse migratieachtergrond (figuur 1). Van de personen met een migratieachtergrond is 46 procent in Nederland geboren en behoort daarmee tot de tweede generatie (figuur 2).

Het aandeel inwoners met een migratieachtergrond stijgt naar verwachting verder naar circa 36 procent in 2050. Hierbij neemt de groei van het aantal Nederlanders met een westerse migratieachtergrond relatief sneller toe, mogelijk mede als gevolg van de uitbreiding van de EU.

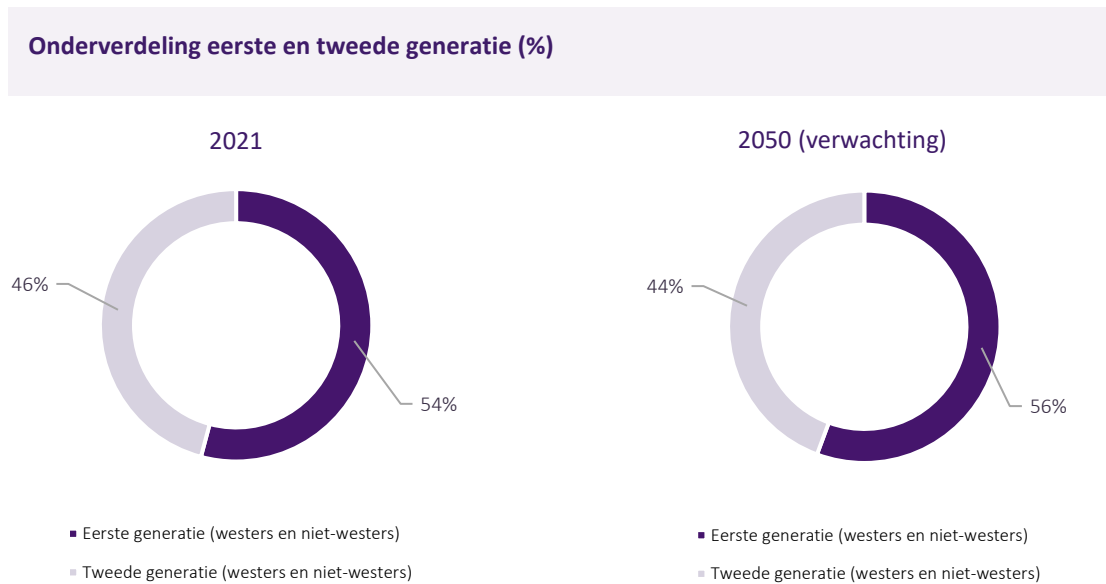
Bevolkingsomvang en -samenstelling Nederland (%)



Figuur 1. In 2050 heeft circa 36 procent van de Nederlandse bevolking een migratieachtergrond tegen 25 procent in 2021.³

³ CBS, 2021 en CBS, 2020. Bij de schatting voor 2050 is daarbij van de zeven geschetste toekomstbeelden de CBS (base case) prognose genomen.

Daarnaast is deze groei zichtbaar in zowel de eerste als de tweede generatie migranten. De verhouding tussen het aantal in het buitenland geboren inwoners met een migratieachtergrond (de zogenoemde eerste generatie) en het aantal in Nederland geboren inwoners met een migratieachtergrond (de tweede generatie) blijft de komende naar 30 jaar naar verwachting relatief stabiel.



Figuur 2. De groei van het aantal Nederlanders met een migratieachtergrond is zichtbaar in zowel de eerste als tweede generatie. ⁴

Aanwijzingen voor financiële kwetsbaarheid

Uit de beschikbare literatuur, gevoerde gesprekken en databronnen dringt de conclusie zich op dat Nederlanders met een migratieachtergrond, en met name die met een niet-westerse achtergrond, gemiddeld financieel kwetsbaarder zijn dan Nederlanders zonder migratieachtergrond.

Hierbij moet de kanttekening worden geplaatst dat Nederlanders met een migratieachtergrond een heterogene bevolkingsgroep vormen met onderlinge verschillen tussen subgroepen en generaties. Uit de gevoerde gesprekken komt het beeld naar voren dat financiële kwetsbaarheid zich vooral lijkt te manifesteren in de eerste generatie en bepaalde groepen in de tweede (en soms ook derde) generatie Nederlanders met een niet-westerse migratieachtergrond, zoals mensen met een relatief laag opleidingsniveau. Verder kennen de recente vluchtelingengroepen en statushouders een relatief hoge mate van financiële kwetsbaarheid. Zij beginnen het leven in Nederland vaak met schulden, omdat zij bijvoorbeeld een lening aangaan om de vlucht naar Nederland te kunnen bekostigen en bij het ontvangen van een verblijfsvergunning een inrichtingskrediet voor hun huis krijgen van de gemeente. Daarnaast ontvangen recente vluchtelingengroepen en statushouders relatief vaak een bijstandsuitkering of hebben zij gemiddeld een laag inkomen.⁵

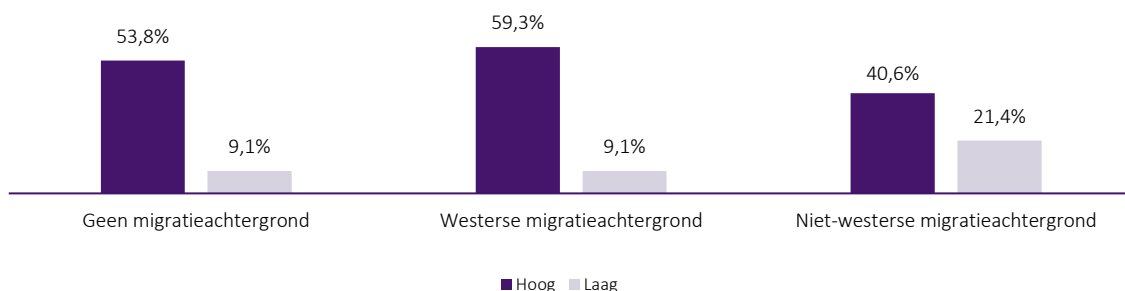
Nederlanders met een migratieachtergrond hebben gemiddeld genomen een lager onderwijsniveau dan Nederlanders zonder migratieachtergrond. Statistieken over opleidingsniveau kunnen veel zeggen over de mate van financiële kwetsbaarheid, omdat opleidingsniveau een goede voorspeller is van de inkomenspositie later. Zo hebben laagopgeleiden vier keer meer kans op een laag inkomen dan hoogopgeleiden.⁶ Nederlanders met een niet-westerse migratieachtergrond blijken relatief het minst vaak hoogopgeleid en het vaakst laagopgeleid te zijn (figuur 3).

⁴ CBS, 2021 en CBS, 2020. Bij de schatting voor 2050 is daarbij van de zeven geschetste toekomstbeelden de CBS (base case) prognose genomen.

⁵ Wijzer in Geldzaken, 2020

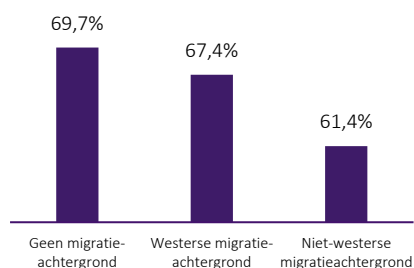
⁶ CBS, 2007

Onderwijsniveau

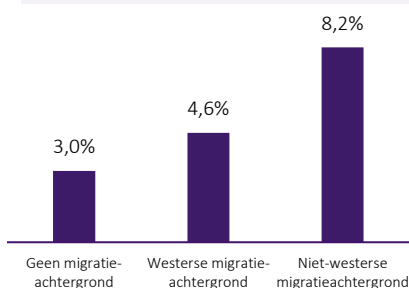


Figuur 3. Nederlanders met een niet-westerse migratieachtergrond hebben gemiddeld genomen een lager genoten onderwijsniveau.⁷

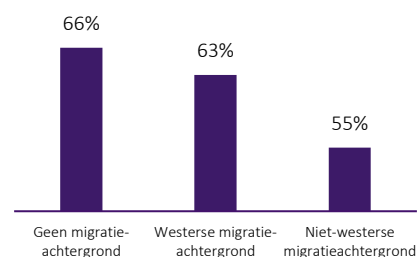
A. Netto arbeidsparticipatie



B. Werkloosheid

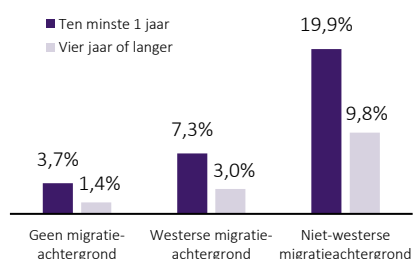


C. Vaste arbeidsrelatie

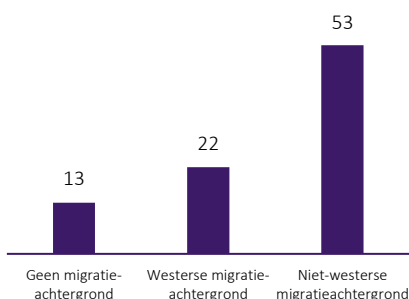


Figuur 4. Nederlanders met een niet-westerse migratieachtergrond hebben gemiddeld een zwakkere positie op de arbeidsmarkt.⁸

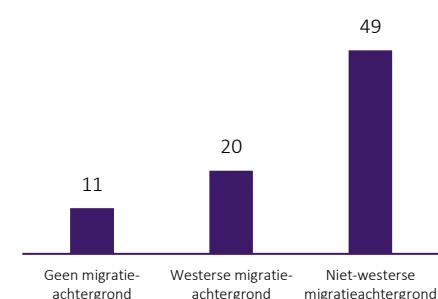
A. Personen met laag/langdurig laag inkomen



B. Aantal mensen met schuldenproblematiek



C. Aantal mensen met achterstand op de zorgpremie



Figuur 5. Nederlanders met een niet-westerse migratieachtergrond hebben gemiddeld genomen een lager inkomen en hogere inkomensonzekerheid, die zich kunnen manifesteren in schuldenproblematiek en betalingsachterstanden.⁹

⁷ CBS, 2021: 2e kwartaal 2021, percentage van 25- tot 45-jarigen.

⁸ CBS, 2021: bron 1 en bron 2. Figuur 4A: 2020, percentage van de bevolking 15-75 jaar. Figuur 4B: 2020, percentage van de beroepsbevolking. Figuur 4C: 2e kwartaal 2021, mensen met een vast contract als percentage van de werkzame beroepsbevolking met dezelfde (migratie-)achtergrond.

⁹ CBS en KIS Wijkmonitor. Figuur A: 2019, figuur B en C: 2018, aantal personen per 1000.

Daarnaast hebben Nederlanders met een niet-westerse migratieachtergrond gemiddeld een minder sterke arbeidsmarktpositie. De netto-arbeidsparticipatie onder deze bevolkingsgroep is gemiddeld lager dan Nederlanders zonder of met een westerse migratieachtergrond (figuur 4A). Daarnaast ligt de werkloosheid onder deze groep hoger (figuur 4B) en heeft men minder vaak een vast dienstverband (figuur 4C). Gegeven deze minder sterke positie op de arbeidsmarkt ligt het ook voor de hand dat Nederlanders met een migratieachtergrond relatief kwetsbaar zijn voor technologische (digitalisering, robotisering) en economische (globalisering, flexibilisering) trends en ontwikkelingen en meer vatbaar zijn voor de gevolgen van de coronacrisis.¹⁰

Het genoemde lagere onderwijsniveau en de minder gunstige arbeidsmarktpositie vertalen zich in een gemiddeld zwakkere inkomenspositie. Nederlanders met een niet-westerse migratieachtergrond hebben gemiddeld een lager inkomen en hogere inkomensonzekerheid (figuur 5A). Zo hebben Nederlanders met een Turkse, Marokkaanse, Surinaamse of Antilliaanse migratieachtergrond gemiddeld ongeveer een kwart minder te besteden dan Nederlanders zonder migratieachtergrond.¹¹ Deze gemiddeld kwetsbare inkomenspositie lijkt zich te manifesteren in een gemiddeld hogere kans op schuldenproblematiek en betalingsachterstanden (figuren 5B en 5C).

Er zijn bovendien aanwijzingen dat de inkomensverschillen tussen Nederlanders met en zonder migratieachtergrond persistent zijn en zich over generaties niet snel oplossen.¹² Zo bereiken kinderen met een migratieachtergrond bij een gelijk ouderlijk inkomen gemiddeld een lagere inkomenspositie dan kinderen zonder migratieachtergrond. Deze verschillen zijn over de laatste twee decennia nog maar weinig gedaald.

Een andere belangrijke bron van financiële kwetsbaarheid voor specifiek eerste generatie Nederlanders met een migratieachtergrond vormt de vaak ontoereikende oudedagsvoorziening als gevolg van een AOW-gat en ontbrekende bijverzekering. Doordat een groot deel van de eerste generatie op latere leeftijd naar Nederland is gekomen en dus voor een langere periode niet in Nederland heeft gewoond en gewerkt, heeft deze groep een fors lagere AOW-aanspraak, oftewel een AOW-gat. Indien daarbij ook nog een laag tweede pijler pensioen is opgebouwd door een lager inkomen en mogelijk frequentere werkloosheid, is de kans groot dat de oudedagsvoorziening ontoereikend is. Inderdaad blijkt dat 40 procent van de pensioengerechtigde Nederlanders met een niet-westerse migratieachtergrond onder de armoedegrens leeft (figuur 6). Een bijkomend probleem is dat, met name door Nederlanders met een niet-westerse migratieachtergrond, beperkt gebruik wordt gemaakt van de Aanvullende Inkomensvoorziening Ouderen (AIO). De AIO vult het inkomen aan tot het sociaal minimum.¹³ In 2018 waren naar schatting 19.300 Nederlanders (potentieel) AIO-gerechtigd, maar maakten zij hier geen gebruik van. Hiervan heeft 56 procent een niet-westerse migratieachtergrond.¹⁴

Een laatste aanwijzing voor de gemiddeld hogere financiële kwetsbaarheid onder Nederlanders met een migratieachtergrond volgt uit het LISS-panel: Nederlanders met een niet-westerse migratieachtergrond lijken hun financiële situatie over het algemeen negatiever te beoordelen dan Nederlanders zonder migratieachtergrond. Het LISS-panel is een online panel van ongeveer 5000 huishoudens waarin verschillende aspecten uit het dagelijks leven van de Nederlandse bevolking worden onderzocht. In dit panel wordt onder andere uitgevraagd hoe men de financiële situatie van het huishouden zou beschrijven. Met de kanttekening dat het aantal respondenten met een niet-westerse migratieachtergrond relatief beperkt is, valt op dat zij hun financiële situatie als minder positief beschouwen dan Nederlanders zonder migratieachtergrond. Zo geven Nederlanders met een niet-westerse migratieachtergrond relatief vaker aan schulden te maken en/of spaarmiddelen aan te moeten spreken. Nederlanders zonder migratieachtergrond geven juist relatief vaker aan geld over te houden (tabel 1).

¹⁰ [SCP, 2021](#)

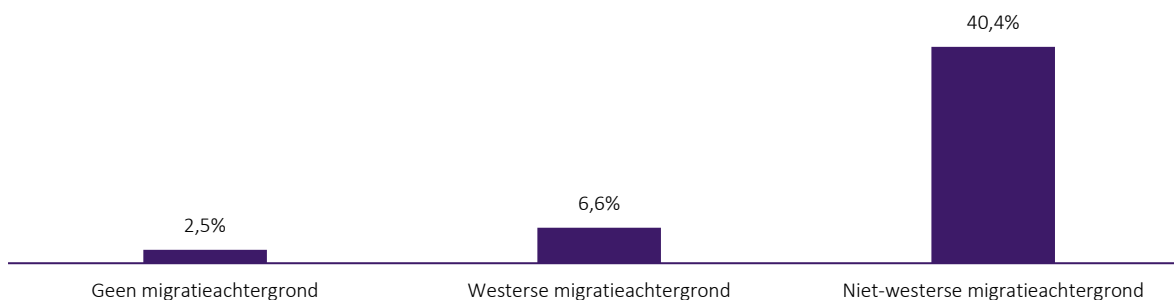
¹¹ [CPB, 2019](#)

¹² [CPB, 2019](#) en [ESB, 2021](#)

¹³ Zie [Sociale Verzekeringsbank](#)

¹⁴ Zie [CBS](#)

Ouderen onder de armoedegrens



Figuur 6. Vooral ouderen met een niet-westerse migratieachtergrond leven onder de armoedegrens.¹⁵

	Geen migratieachtergrond		Niet-westerse migratieachtergrond	
Er worden schulden gemaakt	1,27%	(46)	7,04%	(24)
De spaarmiddelen worden een beetje aangesproken	10,56%	(383)	12,61%	(43)
Er wordt precies rondgekomen	18,73%	(679)	35,19%	(120)
Er wordt een beetje geld overgehouden	51,05%	(1.851)	33,72%	(115)
Er wordt veel geld overgehouden	18,39%	(667)	11,44%	(39)
Totaal	100%	(3.626)	100%	(341)

Tabel 1. Antwoord op de vraag: 'Hoe zou u op dit moment de financiële situatie van uw huishouden beschrijven?' (juni/juli 2020).

Een vergelijking met de situatie in het Verenigd Koninkrijk (VK) leidt tot een vergelijkbaar beeld. Zo is de zogenoemde BAME-groep (British Black, Asian and Minority Ethnicity) in het VK oververtegenwoordigd in de werkloze beroepsbevolking, in de groep zonder eigen besparingen, zonder eigen huizenbezit en zonder private pensioenopbouw, alsmede in de groep met beperkte verzekeringen. Deze BAME-groep kent ten opzichte van de populatie zonder migratieachtergrond in het VK dan ook een hogere mate van financiële kwetsbaarheid, dan wel – andersom geredeneerd – een lagere mate van financiële weerbaarheid.¹⁶ Ook in het VK zijn er daarnaast aanwijzingen dat dit verschil in kwetsbaarheid door de pandemie verder is toegenomen door relatief hogere werkloosheid en een verslechtering van de financiële positie van de BAME-groep.¹⁷

¹⁵ [SEO, 2017](#)

¹⁶ [FCA, 2020](#). Zie in het bijzonder de Annex Financial Lives 2020 diversity insights. 51% van de BAME-bevolkingsgroep is financieel kwetsbaar, tegen 45% van de groep Native British. 28% van de BAME-groep kent een lage mate van financiële weerbaarheid, tegen 20% van de groep Native British.

¹⁷ [FCA, 2021](#)

Toegang tot de financiële dienstverlening

Inleiding

Een relevante vraag voor de AFM is welke rol de toegang tot financiële dienstverlening speelt bij de totstandkoming van financiële kwetsbaarheid. Op basis van de beschikbare bronnen is er geen bewijs dat Nederlanders met een migratieachtergrond daadwerkelijk beperkte toegang tot financiële diensten en producten ondervinden en dat dit als zodanig een belangrijke drijvende factor achter financiële kwetsbaarheid is. Niettemin komt uit de data en de gevoerde gesprekken wel een aantal aanwijzingen voor belemmeringen naar voren die de toegang van Nederlanders met een migratieachtergrond tot financiële dienstverlening kan bemoeilijken (zie figuur 7 voor een samenvattend overzicht).



Figuur 7. Aanwijzingen voor belemmeringen bij toegang tot financiële dienstverlening

Ook hier moet het voorbehoud worden gemaakt dat Nederlanders met een migratieachtergrond een heterogene bevolkingsgroep vormen. De mate waarin deze belemmeringen voorkomen, zal afhankelijk zijn van onder andere de migratie- en integratiefase waarin men zich bevindt. Per fase zal de behoefte aan financiële producten waarschijnlijk verschillen en het is niet ondenkbaar dat eventuele belemmeringen ook van fase tot fase zullen verschillen (tabel 2). Zo zullen taalproblemen voor Nederlanders met een migratieachtergrond die al jaren in Nederland wonen en een eigen onderneming opstarten waarschijnlijk nauwelijks nog een belemmering vormen. Er kunnen dan ook geen generieke conclusies worden getrokken over de gehele populatie van Nederlanders met een migratieachtergrond. Daarnaast zal een aantal van deze belemmeringen uiteraard ook gelden voor Nederlanders zonder migratieachtergrond, zoals (financieel) laaggeletterden.

Initiële vestiging	<ul style="list-style-type: none"> • Opstarten: geld nodig voor huisvesting, integratie, etc. • Betaalrekening • Schuldopbouw
Legale status	<ul style="list-style-type: none"> • Remittances • Consumptief krediet • Micro-krediet
Stabiele vestiging	<ul style="list-style-type: none"> • Remittances • Sparen • Betaaldiensten • Hypotheek • Lenen voor start-up • Schadeverzekering
Permanente vestiging	<ul style="list-style-type: none"> • Beleggen en vermogensbeheer • Levensverzekering • Pensioenopbouw

Tabel 2. Behoefte aan financiële dienstverlening is afhankelijk van de migratie- en integratiefase.¹⁸

Aanwijzingen voor belemmeringen bij toegang tot financiële dienstverlening

Beperkt bezit van bepaalde financiële producten

Het LISS-panel geeft enige inzichten in het gebruik van financiële producten door Nederlanders met een niet-westerse migratieachtergrond.¹⁹ Uit deze data volgt dat Nederlanders met een niet-westerse migratieachtergrond minder vaak aangeven een bankrekening aan te houden dan Nederlanders zonder migratieachtergrond.²⁰ Van de Nederlanders met een niet-westerse migratieachtergrond die aan dit panel deelnemen, geeft 80 procent aan een bankrekening te hebben. Voor Nederlanders zonder migratieachtergrond in dit panel bedraagt dit 93 procent, een verschil van 13 procentpunt (figuur 8A). Hoewel meerdere oorzaken ten grondslag kunnen liggen aan dit verschil, lijkt een beperkte beheersing van de Nederlandse taal in ieder geval een rol te spelen (figuur 8B). Zo blijkt dat Nederlanders met een niet-westerse migratieachtergrond die aangeven de Nederlandse taal niet machtig te zijn, minder vaak een bankrekening zeggen te hebben dan niet-westerse migranten die aangeven de taal wel machtig zijn (67 procent versus 87 procent). Ook is een duidelijk verschil zichtbaar met Nederlanders zonder migratieachtergrond die aangeven moeite met de Nederlandse taal te hebben. Zij geven aan gemiddeld beduidend vaker een bankrekening aan te houden dan Nederlanders met een niet-westerse migratieachtergrond die de taal niet goed beheersen (90 procent versus 67 procent). In het verlengde hiervan lijkt het aandeel mensen met een bankrekening vooral laag onder laagopgeleide Nederlanders met een niet-westerse migratieachtergrond (figuur 8C). Zo geeft slechts 69 procent van de laagopgeleide Nederlanders met een niet-westerse migratieachtergrond aan een bankrekening te hebben, tegenover 91 procent onder hoogopgeleide Nederlanders met een niet-westerse migratieachtergrond.²¹

¹⁸ Anderloni et al., 2008 en Batsaikhan et al., 2018.

¹⁹ Met de kanttekening dat het aantal respondenten met een niet-westerse migratieachtergrond relatief beperkt is (zie bijlage).

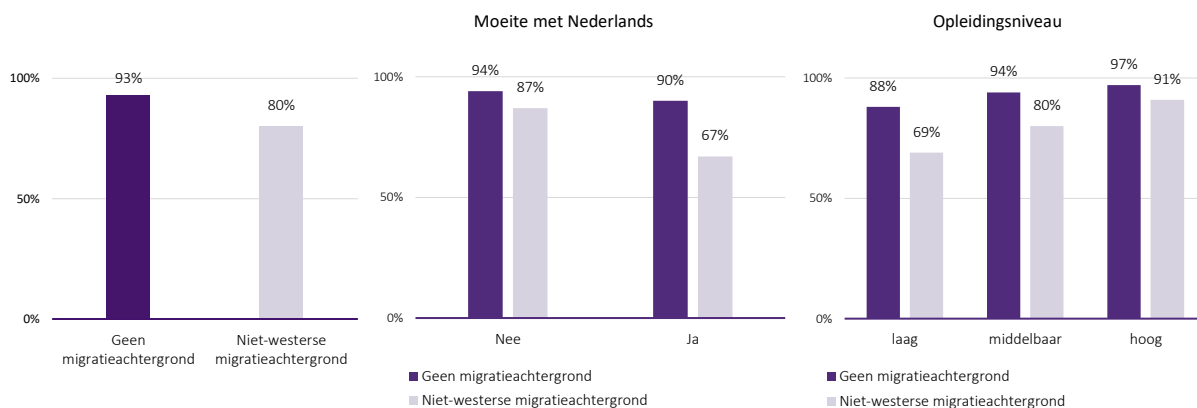
²⁰ Iemand heeft een bankrekening indien wordt aangegeven dat hij/zij op 31 december 2019 het volgende bezit: 'bankrekeningen (betaalrekeningen), spaarrekeningen, depositorekeningen, spaarbrieven, spaarbewijzen of spaarbiljetten, banksparen'.

²¹ Deze resultaten zijn redelijk in lijn met data van CBS Statline over [vermogensbestanddelen](#). Uit deze data blijkt dat van de particuliere huishoudens waarvan de hoofdkostwinner geen migratieachtergrond heeft, 99 procent bank- en spaartegoeden heeft. Onder particuliere huishoudens met een niet-westerse achtergrond heeft daarentegen 94 procent bank- en spaartegoeden.

A. Bezit bankrekening

B. Bezit bankrekening – relatie met taalbeheersing

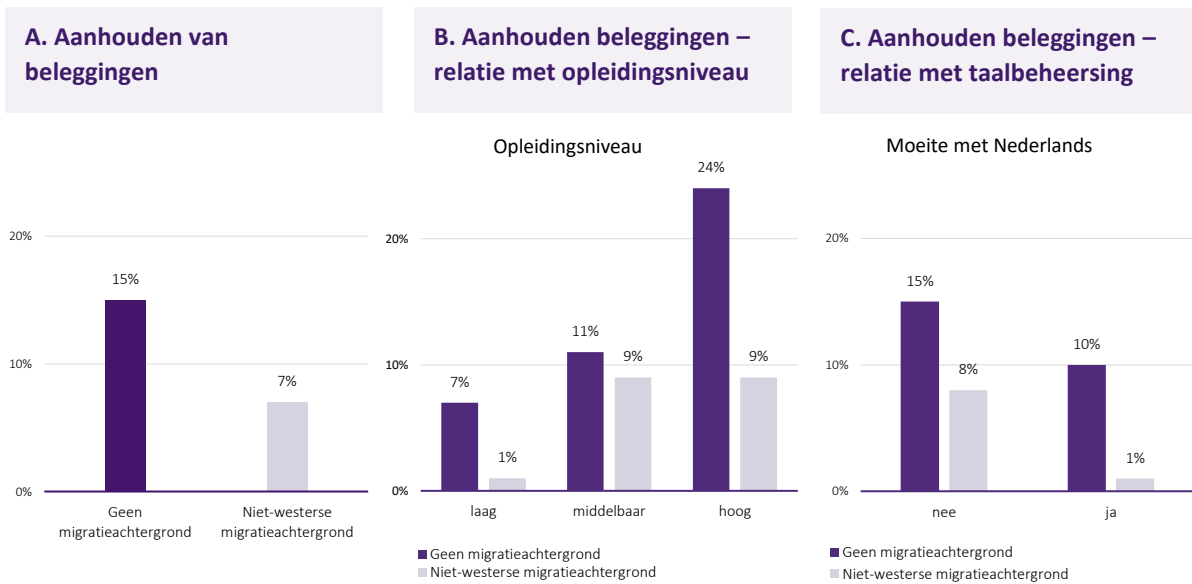
C. Bezit bankrekening – relatie met opleidingsniveau



Figuur 8. In het LISS-panel geven Nederlanders met een niet-westerse migratieachtergrond relatief minder vaak aan een bankrekening aan te houden.

In het LISS-panel geven Nederlanders met een niet-westerse migratieachtergrond daarnaast aan relatief minder vaak beleggingen aan te houden.²² Van de Nederlanders met een niet-westerse migratieachtergrond die aan het panel deelnemen, geeft 7 procent aan te beleggen, tegenover 15 procent onder Nederlanders zonder migratieachtergrond (figuur 9A). Dit kan worden verklaard door de eerdere constatering dat Nederlanders met een niet-westerse migratieachtergrond gemiddeld een lager onderwijsniveau en een lager inkomen en vermogen hebben. Deze factoren zijn doorgaans bepalend om te (kunnen) gaan beleggen. Wel valt op dat het aandeel dat belegt onder hoogopgeleide Nederlanders zonder migratieachtergrond fors hoger is dan onder hoogopgeleide Nederlanders met een niet-westerse migratieachtergrond (24 procent versus 9 procent, figuur 9B). Daarnaast lijkt ook hier een relatie met de mate van beheersing van de Nederlandse taal te bestaan: hoe slechter de beheersing van de Nederlandse taal, hoe minder vaak wordt belegd. Dit geldt voor zowel Nederlanders met als zonder migratieachtergrond die deelnemen aan dit panel, maar dit effect is vooral zichtbaar onder deze eerste groep. Zo valt op dat onder niet-westerse migranten die aangeven moeite te hebben met de Nederlandse taal, slechts 1 procent belegt. Onder Nederlanders zonder migratieachtergrond met een taalbarrière geeft 10 procent aan te beleggen (figuur 9C).

²² Iemand heeft een belegging indien wordt aangegeven dat hij/zij op 31 december 2019 het volgende bezit: "beleggingen (groiefondsen, aandelenfondsen, obligaties, pandbrieven, aandelen, opties, falcons, warrants, etc.)".



Figuur 9. In het LISS-panel geven Nederlanders met een niet-westerse migratieachtergrond relatief minder vaak aan beleggingen aan te houden.

Tot slot geven Nederlanders met een niet-westerse migratieachtergrond in dit panel aan vaker een persoonlijke lening te hebben dan Nederlanders zonder migratieachtergrond (11 procent versus 6 procent).²³ Enerzijds lijkt dit in lijn te zijn met de eerdere constatering dat Nederlanders met een migratieachtergrond gemiddeld genomen financieel kwetsbaarder zijn dan Nederlanders zonder migratieachtergrond. Een (persoonlijke) lening vergroot immers de kans dat men financieel kwetsbaar wordt indien men de lening niet kan terugbetalen. Anderzijds kan een lening op de langere termijn de financiële situatie verbeteren indien men de lening gebruikt om een investering te doen, bijvoorbeeld voor het opstarten van een eigen bedrijf.

In de gevoerde gesprekken wordt daarnaast een aantal risicofactoren benoemd die de hypotheekverstrekking aan Nederlanders met een migratieachtergrond kan bemoeilijken. Door het relatief vaak beperkte eigenwoningbezit onder Nederlanders met een migratieachtergrond vindt beperkte kapitaaloverdracht plaats van generatie op generatie.²⁴ In geval van een arbeidsrelatie kan weliswaar een werkgeversverklaring worden overlegd, maar bestaat het risico dat men te weinig arbeidsverleden heeft opgebouwd, dan wel – in geval van oudere (eerste generatie) migranten – dat men juist te weinig arbeidsjaren nog voor de boeg heeft. Dit alles kan impliceren dat hypotheekverstrekkers soms terughoudend zijn met hypothecaire kredietverlening. Daarnaast komen uit empirisch onderzoek indicaties naar voren dat migranten die Nederlander zijn geworden, een grotere kans hebben om een eigen woning in Nederland te bezitten dan migranten met verder vergelijkbare kenmerken die (nog) niet zijn genaturaliseerd.²⁵

Ten aanzien van het gebruik van verzekeringsproducten door Nederlanders met een migratieachtergrond komt uit de gesprekken geen eenduidig beeld naar voren. Enerzijds wordt gewezen op factoren als de soms beperkte beheersing van de Nederlandse taal, de complexiteit van bepaalde verzekeringsproducten en de moeilijke vergelijkbaarheid van verzekeringspakketten. Dit zou ertoe kunnen leiden dat Nederlanders met een migratieachtergrond te veel verzekeringen afsluiten en mogelijk oververzekerd raken. Anderzijds bestaat bij

²³ Iemand heeft een persoonlijke lening indien de volgende vraag met 'ja' wordt beantwoord: 'Had u op 31 december 2019 een of meer persoonlijke lening(en), doorlopend(e) krediet(en) of financieringskrediet(en) op basis van huurkoop, koop op afbetaling?'

²⁴ CBS StatLine: Vermogen van huishoudens; huishoudenskenmerken; vermogensbestanddelen.

²⁵ ESB, 2018

sommigen het beeld dat bijvoorbeeld de soms beperkte bekendheid met het concept van verzekeren in het land van herkomst, ertoe kan bijdragen dat zij juist onderverzekerd zijn (zie ook box 1).²⁶

Taalbarrières

Zoals ook uit het LISS-panel naar voren komt, lijkt vooral de mogelijke taalbarrière die Nederlanders met een migratieachtergrond kunnen ervaren, in samenhang met soms beperkte financiële en digitale kennis en vaardigheden, een potentiële belemmering voor toegang tot financiële dienstverlening te zijn. Communicatie en informatieverstrekking vanuit financiële dienstverleners richting klanten vindt hoofdzakelijk in het Nederlands plaats (en soms in bepaalde digitale kanalen in het Engels). Denk aan informatieverstrekking over producten, contracten en adviesgesprekken. Hierdoor ervaren Nederlanders met een migratieachtergrond mogelijk een drempel bij toegang tot de financiële sector. Deze belemmering kan uiteraard ook optreden bij Nederlanders zonder migratieachtergrond, bijvoorbeeld in geval van (financiële) laaggeletterdheid. Dit probleem lijkt nijpender te worden naarmate de producten, en daarmee de informatieverstrekking, complexer worden. Ook in het geval dat zich problemen manifesteren (betalingsachterstanden, inzet van incassobureaus, etc.), wordt de informatievoorziening vanzelfsprekend formeler en meer juridisch. Het communiceren in meerdere talen wordt overigens niet altijd als de oplossing hiervoor gezien. Eenvoudiger taalgebruik en het meer werken met visualisaties wordt vaak genoemd als verbeterpunt (zie ook box 1).

Box 1. Uitkomsten interviews met Nederlanders met een niet-westerse migratieachtergrond over eventuele drempels die zij ervaren bij toegang tot de financiële dienstverlening.

Onderzoeksbureau MWM² heeft ten behoeve van deze verkenning interviews afgenomen met 11 Nederlanders met een niet-westerse migratieachtergrond die vermoedelijk financieel kwetsbaar zijn, potentieel een afstand ervaren tot de financiële sector, of anderen helpen bij financiële zaken. Met hen is gesproken over hun ervaringen, en ervaringen uit hun directe omgeving, met het verkrijgen van toegang tot de financiële sector om mogelijke drempels hiertoe te destilleren. Bij het selecteren van de 11 geïnterviewden is gezorgd voor spreiding naar ervaring met de financiële sector, opleidingsniveau, verblijfsduur in Nederland, mate van beheersing van de Nederlandse taal, land van herkomst, geslacht en leeftijd (zie verder in de bijlage).

In deze interviews benoemen de geïnterviewden een aantal drempels die de toegang tot financiële dienstverlening kunnen bemoeilijken. Uiteraard kunnen op basis van deze gesprekken geen conclusies worden getrokken over de gehele populatie van Nederlanders met een niet-westerse migratieachtergrond, maar geven zij een indruk van mogelijke belemmeringen. Ter illustratie zijn in deze box enkele quotes opgenomen.

Het financiële stelsel is moeilijk te overzien

Het Nederlandse financiële stelsel wordt vaak als complex ervaren. Ook de beschikbare informatie over hoe het financiële stelsel werkt, welke financiële producten bestaan en waarvoor ze dienen wordt over het algemeen als complex beschouwd. Door de veelheid aan aanbieders en financiële producten vindt men het lastig te overzien welke producten relevant kunnen zijn in verschillende situaties. Bovendien staat men niet altijd open voor bepaalde financiële producten. Zo geven enkelen aan liever geen verzekeringspremie te betalen om de vaste lasten zo laag mogelijk te houden. Anderen denken juist oververzekerd te zijn, omdat ze – deels door onbekendheid – liever te veel dan te weinig verzekeringen hebben om alle risico's af te dekken. Hierbij moet wel onderscheid worden gemaakt tussen enerzijds (oudere) eerste generatie migranten en migranten die recent in Nederland zijn komen wonen en anderzijds tweede generatie migranten en migranten die langere tijd in Nederland wonen. Bij de eerste categorie geïnterviewden lijkt het kennisniveau van het financiële stelsel beperkter dan bij de tweede categorie.

²⁶ Ook in het VK lijkt de genoemde BAME-groep gemiddeld vaker een financieel product te bezitten dan de populatie zonder migratieachtergrond. Dit geldt bijvoorbeeld voor spaarproducten, derde pijler pensioenproducten en ook verzekeringsproducten (zie FCA Diversity Annual Report 2019-2020).

“In mijn land werkte het allemaal heel anders. We hebben daardoor niet zoveel verzekeringen. Het is daardoor veel om te moeten leren, vooral als je nog niet lang in Nederland woont.”

“Ik ben hier geboren, maar mijn ouders niet. Ze hebben me van huis uit weinig meegegeven over financiën. Ik moest echt alles zelf ontdekken. Het is soms erg complex. Ook weet ik niet wat ik niet weet en hoe belangrijk dat is.”

Taal vormt een belangrijke drempel

De mate waarin men de Nederlandse taal beheerst, heeft veel invloed op de mate waarin belemmeringen worden ervaren bij de toegang tot de financiële sector. Financiële producten en informatie worden immers voornamelijk in de Nederlandse taal aangeboden. Bij het afsluiten van financiële producten ervaart men vaak een taalbarrière en weet men vaak niet goed waarvoor is getekend. Ook indien men een redelijk taalniveau beheerst, wordt de informatieverstrekking als lastig ervaren, omdat veelvuldig gebruik wordt gemaakt van vakjargon. Een eventuele taalbarrière vormt soms ook een drijfveer van wantrouwen jegens de financiële sector en financiële producten.

“Ik ben hier geboren dus ik heb zeker de basis meegekregen en kan altijd meer informatie achterhalen. Maar voor de oudere generaties is het echt heel lastig. Het begint al bij de taal. Als ze de taal niet spreken, dan snappen ze er weinig van en kunnen ze er ook niet naar handelen.”

“Taal is voor mij het voornaamste probleem. Als ik de taal goed zou begrijpen, dan kan ik me inlezen. Dan begrijp ik beter hoe het in Nederland werkt en welke producten ik nodig heb.”

Beperkte aanwezigheid van digitale vaardigheden

Door digitalisering en sluiting van fysieke kantoren zijn digitale vaardigheden steeds vaker nodig om informatie over financiële producten in te winnen en deze af te sluiten. Indien men deze digitale vaardigheden niet goed beheerst, zorgt dit voor een belemmering bij toegang tot de financiële sector. Het gaat hier vaak om oudere (eerste generatie) Nederlanders met een migratieachtergrond, maar ook om jongere personen die recent in Nederland wonen en geen digitale vaardigheden in het land van herkomst hebben opgedaan. Er wordt daarnaast vaak aangegeven dat er een sterke voorkeur is voor persoonlijk contact bij het inwinnen van financiële informatie en het afsluiten van financiële producten. Bovendien geven enkele geïnterviewden aan zich soms onvoldoende te kunnen identificeren met medewerkers van financiële instellingen. Zij geven aan het liefst iemand met dezelfde culturele achtergrond als zij te spreken. Bij gebrek aan identificatie zullen zij minder snel toenadering zoeken. Met onafhankelijke financieel adviseurs of instanties zoals het Nibud is ook niet iedereen bekend. De kosten voor advies lijken hierbij ook een drempel te vormen.

“Alles is online en ik heb geen kennis van online. Ook mijn taal is niet goed. Ik ga altijd naar mijn bankkantoor. Gelukkig is deze er. Daar kunnen ze me dingen uitleggen en verder helpen. Als er geen kantoor meer zou zijn, dan is dat wel een groot probleem voor mij.”

“Ik woon vijf jaar in Nederland. In mijn land waren we veel minder bezig met internet dan in Nederland. Ik heb dat niet geleerd.”

Cultureel-religieuze factoren beïnvloeden de vraag naar financiële dienstverlening

Cultureel-religieuze factoren kunnen een drempel vormen ten aanzien van het afnemen van financiële producten. Zo vormt het betalen van hypotheekrente voor sommige islamitische Nederlanders een drempel vanuit religieus oogpunt, waardoor men ervoor kiest geen huis te kopen en geen hypotheek af te sluiten. Tegelijkertijd gaven enkele islamitische geïnterviewden aan wel graag een huis te willen kopen en overwogen zij alsnog een hypotheek af te sluiten omdat alternatieven ontbreken.

“Vanwege mijn geloof heb ik nog steeds geen hypotheek genomen. Ik heb wel eens gekeken naar halalhypotheken, maar ik weet niet zeker of dat realistisch is. Ze moeten toch ergens aan verdienen?”

Tot slot: Het wegnemen van drempels

De meeste geïnterviewden zijn, ondanks het eventueel ervaren van belemmeringen, bereid om financiële zaken zelf te regelen. Ze verwachten niet dat financiële instellingen alles voor hen regelen. Assertiviteit (ik ga het gewoon doen en geef niet op) lijkt daarin een belangrijke drijver, evenals de erkenning dat beheersing van de Nederlandse taal nodig is.

De geïnterviewden suggereren enkele mogelijkheden om drempels te verminderen. Zo wordt het belang van laagdrempelige, onafhankelijke informatie over financiële producten benadrukt. Idealiter is de informatie in meerdere talen beschikbaar. Ook zou de informatie niet alleen online maar vooral ook fysiek beschikbaar moeten zijn voor mensen met beperktere digitale vaardigheden en zou meer voorlichting op middelbare scholen kunnen worden aangeboden om jongeren met een migrantenachtergrond te bereiken. Verder wordt gepleit voor het openhouden van filialen van banken en verzekeraars, waarbij begeleiding, hulp en uitleg in meerdere talen wordt aangeboden door iemand waarmee ze zich kunnen identificeren.

Wet- en regelgeving kan onbedoeld mogelijk averechtse effecten hebben

Privacy regels

Op basis van de Algemene verordening gegevensbescherming mogen Nederlandse financiële instellingen (banken, verzekeraars en pensioenfondsen) de etnische achtergrond van hun klanten uiteraard niet registeren. Dit is een belangrijke reden waarom financiële instellingen over het algemeen geen specifiek beleid (hebben) kunnen ontwikkelen ten aanzien van het beschermen of activeren van – financieel kwetsbare – Nederlanders met een migratieachtergrond. Daarnaast kunnen privacyregels het ook lastig maken om bijvoorbeeld familieleden of vrienden met een taalachterstand te helpen met het afsluiten van financiële producten, omdat financiële instellingen geen privacygevoelige informatie mogen delen met iemand anders dan de klant. Wellicht komen door een soms beperkt vertrouwen in instituties en mogelijke taalachterstanden, Nederlanders met een migratieachtergrond ook relatief minder vaak op eigen initiatief op de radar van financiële instellingen met bijvoorbeeld een klacht of een adviesverzoek.

Wettelijke informatiebepalingen

Wettelijke informatiebepalingen vereisen in de kern dat informatieverstrekking door financiële instellingen correct, duidelijk, evenwichtig en niet misleidend is.²⁷ Hiermee wordt de inherente kennisvoorsprong over financiële producten en diensten die financiële instellingen hebben ten opzichte van consumenten verkleind, waardoor zij in staat worden gesteld een weloverwogen financiële beslissing te kunnen nemen.

Het is echter niet uitgesloten dat deze informatiebepalingen leiden tot informatie die voor (financieel) laaggeletterde Nederlanders met – en ook zonder – een migratieachtergrond te ingewikkeld is en daarmee contraproductief uitpakt. Deze bepalingen moeten er immers voor zorgen dat financiële dienstverleners correcte en evenwichtige informatie aan consumenten verschaffen. Zoals eerder benoemd kan het voor (financieel) laaggeletterde consumenten soms echter effectiever zijn om informatie zo simpel en overzichtelijk mogelijk te houden en tekst te vervangen door visualisaties. De huidige wettelijke normen bieden hiertoe ruimte.

²⁷ In Wft artikel 4.19 lid 2: De door financiële onderneming aan cliënten verstrekte of beschikbaar gestelde informatie, waaronder reclame-uitingen, ter zake van een financieel product, financiële dienst of nevendienst is correct, duidelijk en niet misleidend. En de Pensioenwet artikel 48 lid 1: De informatie die de pensioenuitvoerder verstrekt of beschikbaar stelt is correct, duidelijk en evenwichtig. De informatie wordt tijdig verstrekt of beschikbaar gesteld.

De Wet ter voorkoming van witwassen en financieren van terrorisme (Wwft) ziet toe op de integriteit van het financiële stelsel. Deze wet bevat bepalingen met betrekking tot het verrichten van cliëntenonderzoek, de identificatie en verificatie van cliënten en het melden van ongebruikelijke transacties. Een uitvloeisel hiervan is de Know Your Customer (KYC)-regelgeving die voorschrijft dat een financiële instelling zijn klant goed moet kennen voordat deze als klant wordt geaccepteerd. Dit houdt in dat voordat iemand bijvoorbeeld een betaalrekening kan openen, zijn identiteit moet worden geverifieerd en er een screening plaatsvindt of de klant bijvoorbeeld op een sanctielijst staat.

Uit de gevoerde gesprekken en geraadpleegde literatuur komen enige anekdotische aanwijzingen naar voren dat mensen met een migratieachtergrond, en met name vluchtelingen en arbeidsmigranten, door deze wet- en regelgeving mogelijk meer risico lopen om te worden belemmerd in hun toegang tot financiële dienstverlening.²⁸ Een reden hiervoor – bij met name vluchtelingen – kan zijn dat, naast het mogelijk ontbreken van identiteitspapieren, vaak weinig informatie beschikbaar is over hun kredietwaardigheid en het lastig kan zijn hun risicoprofiel vast te stellen. Ook wegen financiële instellingen potentiële integriteitsrisico's en daarmee gepaard gaande mogelijk hoge kosten uit hoofde van KYC- en transactiemonitoring mee bij hun klantacceptatie, zoals bijvoorbeeld bij arbeidsmigranten. Financiële instellingen dienen hierbij een evenwicht te vinden tussen hun rol als poortwachter om te voorkomen dat het financiële systeem wordt misbruikt voor financieel-economische criminaliteit en het zorgdragen voor toegankelijke financiële dienstverlening voor iedereen. Dit kan ertoe leiden dat financiële instellingen in individuele gevallen, na een grondige beoordeling op grond van de Wwft-regelgeving, besluiten tot het niet accepteren van iemand als klant. Hoewel de beperkte mate van het bezit van een bankrekening door Nederlanders met een niet-westerse migratieachtergrond een mogelijke indicatie is dat deze regelgeving belemmerend kan werken, bestaat echter geen duidelijk en onderbouwd beeld of en in welke mate dit in Nederland inderdaad aan de orde is.

Kostbare remittances stimuleren gebruik alternatieve kanalen van financiële dienstverlening

Het kan niet worden uitgesloten dat Nederlanders met een migratieachtergrond gemiddeld vaker hun toevlucht zoeken tot alternatieve kanalen buiten de traditionele Nederlandse financiële sector. Minder vertrouwen in (financiële) instituties en kostenoverwegingen spelen hierbij mogelijk een rol. Zo maken Nederlanders met een migratieachtergrond vaak gebruik van *remittances*, oftewel het overboeken van geld vanuit Nederland naar familie of vrienden in het land van herkomst. *Remittances* vinden plaats via zowel formele, bancaire kanalen als via informele kanalen.²⁹ De transactiekosten van een internationale geldoverboeking zijn afhankelijk van het te verzenden bedrag: hoe hoger het te verzenden bedrag, hoe lager het percentage transactiekosten. Als de transactiekosten van het doen van *remittances* via het formele kanaal oplopen, is het denkbaar dat men ervoor kiest het geld via informele of niet-gereguleerde kanalen te versturen.³⁰ Aan het gebruik van deze kanalen kleven echter meer risico's. Zo kunnen deze kanalen mogelijk worden misbruikt voor criminele doeleinden en lopen gebruikers ervan meer risico dat het geld niet aankomt bij de ontvanger omdat het wordt gestolen of verloren raakt.³¹

Financiële producten op islamitische leest worden voorsnog beperkt aangeboden

Tot slot ligt het voor de hand dat Nederlanders met vooral een niet-westerse migratieachtergrond vanuit religieuze overwegingen behoefte hebben aan financiële producten op islamitische leest. Deze producten worden voorsnog echter beperkt aangeboden. Uit de gevoerde gesprekken komt het beeld naar voren dat de vraag in Nederland naar met name islamitische hypotheek inderdaad lijkt te bestaan. Tegelijkertijd lijken dergelijke financiële producten in Nederland niet van de grond te komen. Een belangrijke reden hiervoor lijkt te zijn dat door met name fiscale aspecten een islamitische hypotheek een duur product is in vergelijking met een conventionele hypotheek. Zo geeft een islamitische hypotheek door het ontbreken van rente geen

²⁸ Batsaikhan et al., 2018

²⁹ Hierbij moet gedacht worden aan overboekingen via ondergrondse banken, overdachten in de vorm van contant geld en schenkingen van goederen.

³⁰ [Motie van het lid Bouali over het verlagen van de transactiekosten van remittances in Nederland, 2020.](#)

³¹ [DNB, 2013](#)

mogelijkheid tot hypotheekrenteaftrek. Daarnaast moet twee keer overdrachtsbelasting worden betaald. Bij een islamitische hypotheek is de bank immers aanvankelijk eigenaar van de woning. De bewoner wordt dit gaandeweg door betaling van vaste termijnen aan de bank. Hierdoor dient eerst door de bank en later door de uiteindelijke eigenaar overdrachtsbelasting te worden betaald.³²

³² Het potentieel en de belemmeringen van financiële producten op islamitische leest zijn in 2008 ook al geconstateerd in een gezamenlijke [studie](#) van AFM en DNB. Deze belemmeringen lijken anno 2021 nog steeds van kracht.

Literatuur

Anderloni, L. en Vandone, D. (2008). Migrants and financial services. Which Opportunities for Financial Innovation.

Barcellos, S., Smith J., Yoong, J. en L. Carvalho (2012). Barriers to immigrant use of financial services: The role of language skills, US Experience and return migration expectations. Financial Literacy Working Center

Barbu, T. en B. Iustina (2018). Immigrants' impact on financial market – European countries' evidence

Batsaikhan, U., Darvas, Z. en Raposo, I. G. (2018). People on the move: migration and mobility in the European Union. Bruegel Blueprint Series 28, 22 januari 2018.

Bertocchi, G., Brunetti M. en A. Zaiceva (2018). The financial decisions of immigrant and native households: evidence from Italy. IZA Institute of Labor Economics.

CBS (2009). Bijna een kwart van de allochtonen maakt geld over naar het buitenland. Geraadpleegd op 1 november 2021 op [Bijna een kwart van de allochtonen maakt geld over naar het buitenland \(cbs.nl\)](#).

CBS (2020). Verkenning Bevolking 2050: meer inwoners met een migratieachtergrond. Geraadpleegd op 1 november 2021 op [Verkenning Bevolking 2050: meer inwoners met een migratieachtergrond \(cbs.nl\)](#).

CBS (2007). Wie voor een dubbeltje geboren wordt. Geraadpleegd op 1 november 2021 op [Wie voor een dubbeltje geboren wordt \(cbs.nl\)](#)

CBS (2021a). Arbeidsdeelname: migratieachtergrond. Geraadpleegd 1 november 2021 op [Arbeidsdeelname; migratieachtergrond \(cbs.nl\)](#).

CBS (2021b). Barometer Culturele Diversiteit. Geraadpleegd op 1 november 2021 op [Barometer Culturele Diversiteit \(cbs.nl\)](#).

CBS (2021c). Hoeveel mensen met een migratieachtergrond wonen in Nederland? Geraadpleegd 1 november 2021 op [Hoeveel mensen met een migratieachtergrond wonen in Nederland? \(cbs.nl\)](#).

CBS (2021d). Hoe verschillen opleiding en schoolkeuze naar migratieachtergrond? Geraadpleegd op 1 november 2021 op [Hoe verschillen opleiding en schoolkeuze naar migratieachtergrond? \(cbs.nl\)](#).

CBS (2021e). Laag en langdurig laag inkomen van personen: persoonskenmerken. Geraadpleegd op 1 november 2021 op [Laag en langdurig laag inkomen van personen; persoonskenmerken \(cbs.nl\)](#).

CBS (2021f). Recht en gebruik AIO, 2017 en 2018. Geraadpleegd op 1 november 2021 op [Recht en gebruik AIO, 2017 en 2018 \(cbs.nl\)](#).

CBS (2021g). StatLine: vermogen van huishoudens; huishoudenskenmerken; vermogensbestanddelen. Geraadpleegd op 1 november 2021 op [StatLine - Vermogen van huishoudens; huishoudenskenmerken, vermogensbestanddelen \(cbs.nl\)](#).

CPB (2019). Policy Brief: Inkomensongelijkheid naar migratieachtergrond. Den Haag: Centraal Planbureau.

CPB/SCP (2020). Kansrijk integratiebeleid op de arbeidsmarkt.

- Datta, K (2018). Financial inclusion, migration and digital interventions in the UK. CeSPI.
- Elk, R. van, Jongen, E., Koot, P. en Zulkarnain, A. (2021). Intergenerationale inkomensmobiliteit naar migratieachtergrond. Preadviezen 2021, Economische Statistische Berichten.
- European Commission (2008). Financial services provision and prevention of financial exclusion.
- FCA (2016). Access to Financial Services in the UK. FCA Occasional Paper No. 17.
- FCA (2021). Covid-19 and the UK BAME communities – an economic perspective. FCA Insight.
- FCA (2020). Diversity Annual Report 2019/20.
- FCA (2021). Guidance for firms on the fair treatment of vulnerable consumers. FCA Finalised Guidance 21/1.
- Federal Reserve Bank of Chicago – The Brookings Institution (2015). Financial access for immigrants: lessons from diverse perspectives.
- Fondeville, N., Özdemir, E en T. Ward Applica (2010). Financial exclusion in the EU: new evidence from the EU-SILC special module. Research note 3/2010.
- KIS (2017). Een inclusieve maatwerkaanpak armoede en schulden.
- KIS (2021). De KIS Wijkmonitor. Geraadpleegd op 1 november 2021 op [KIS wijkmonitor \(kis-wijkmonitor.nl\)](https://www.kis-wijkmonitor.nl).
- Kosse, A. en Vermeulen, R. (2013). Migrants' Choice of Remittance Channel: Do General Payment Habits Play a Role? DNB Working Paper No. 375.
- Lange, T., Berntsen, L., Hanoeman, R. en I. Kalas (2016). Wat werkt voor ondernemende migranten
- Lindquist, J., Luquetta-Kern, A. en N. Rogozen (2018). Building immigrant financial security: a guide for banks. California Reinvestment Coalition
- NYC Department of Consumer Affairs (2013). Immigrant financial services study.
- Peters, F., Vink, M. en H. Schmeets (2018). Nederlanderschap helpt migranten op de huizenmarkt. ESB jaargang 103, juli 2018
- Rijksoverheid (2020). Naar een inclusieve samenleving: In ons land, niemand aan de kant. Brede maatschappelijke heroverweging.
- SCP (2021). Een jaar met corona. Den Haag: Sociaal en Cultureel Planbureau.
- SEO (2017). Inkomenspositie ouderen. Amsterdam: SEO Economisch Onderzoek.
- Verhoef, B., Azahaf, S. en W. Bijkerk (2008). Islamic Finance and Supervision: an exploratory analysis. DNB Occasional Studies Vol.6/No.3.
- Walsum, S. van (2013). Ken uw klant. Migranten, banken en beveiliging in tijden van globalisering. VU.
- Wijzer in Geldzaken (2020). Financieel kwetsbaar: Literatuuronderzoek naar groepen in een financieel kwetsbare positie. Den Haag: Wijzer in Geldzaken.

Bijlage: Onderzoekopzet en beperkingen

Onderzoekopzet

In deze verkenning zijn meerdere bronnen gebruikt. Naast het raadplegen van beschikbare literatuur zijn gesprekken gevoerd met migrantenorganisaties, overheidsinstellingen of daaraan gelieerde organisaties, universiteiten en financiële instellingen. Daarnaast is door MWM² in opdracht van de AFM, interviews afgenomen met 11 Nederlanders met een niet-westerse migratieachtergrond die vermoedelijk financieel kwetsbaar zijn, potentieel een afstand ervaren tot de financiële sector, of anderen helpen bij financiële zaken. Tot slot is er, op basis van het LISS-panel, een beknopte data-analyse uitgevoerd naar het verschil in het bezit van financiële producten tussen Nederlanders met en zonder migratieachtergrond.

Interviews Nederlanders met een niet-westerse migratieachtergrond (MWM²)

In samenwerking met onderzoeksbureau MWM² zijn er 11 interviews afgenomen met Nederlanders met een niet-westerse migratieachtergrond die vermoedelijk financieel kwetsbaar zijn, potentieel een afstand ervaren tot de financiële sector, of anderen helpen bij financiële zaken. Bij de selectie van de geïnterviewden is gepoogd spreiding te hebben naar:

- Geslacht
- Leeftijd
- Land van herkomst
- Aantal jaar woonachtig in Nederland
- Mate van beheersing van de Nederlandse taal
- Opleidingsniveau

Tot de doelgroep behoorden *niet*: asielzoekers (dat wil zeggen migranten zonder verblijfsvergunning) en kennismigranten. Zie de tabel voor een overzicht van enkele persoonskarakteristieken van de geïnterviewden. Bij twee geïnterviewden is gebruik gemaakt van een tolk, omdat zij de Nederlandse taal niet goed beheersten.

Respondent nummer	Geslacht	Leeftijd	Land van herkomst	Aantal jaar woonachtig in NL	Opleidingsniveau
1	Vrouw	40 jaar	Marokko	39 jaar (1 ^e generatie)	hbo
2	Vrouw	51 jaar	Marokko	16 jaar (1 ^e generatie)	Middelbare opleiding in land van herkomst
3	Vrouw	32 jaar	Nederlandse Antillen	32 jaar (2 ^e generatie)	hbo
4	Vrouw	31 jaar	Suriname	31 jaar (2 ^e generatie)	hbo
5	Man	64 jaar	Suriname	46 jaar (1 ^e generatie)	vmbo
6	Vrouw	42 jaar	Turkije	42 jaar (2 ^e generatie)	mbo
7	Vrouw	45 jaar	Turkije	27 jaar (1 ^e generatie)	Middelbare opleiding in land van herkomst

8	Vrouw	27 jaar	Suriname/India	27 jaar (2 ^e generatie)	mbo
9	Vrouw	33 jaar	Syrië	5 jaar (1 ^e generatie)	hbo in land van herkomst
10	Man	71 jaar	Tunesië	51 jaar (1 ^e generatie)	Geen opleiding
11	Vrouw	36 jaar	Syrië	4 jaar (1 ^e generatie)	hbo in land van herkomst

Tabel B1: Overzicht persoonskarakteristieken geïnterviewde Nederlanders met niet-westerse migratieachtergrond.

LISS-panel (Longitudinal Studies for the Social Sciences, CentERdata Universiteit Tilburg)

We gebruiken het LISS-panel om inzicht te krijgen in de financiële producten die niet-westerse migranten hebben en in hoeverre dit afwijkt van Nederlanders zonder migratieachtergrond. Het LISS-panel is een online panel van ongeveer 7.500 panelleden uit 5.000 huishoudens waarin verschillende aspecten uit het dagelijks leven van de Nederlandse bevolking wordt onderzocht. Het panel is gebaseerd op een kanssteekproef onder de Nederlandse bevolking, uit het populatieregister van het CBS. Alleen personen uit huishoudens die in de steekproef zijn getrokken, kunnen deelnemen aan het panel. Er is dus geen sprake van zelfselectie. Hiermee biedt het LISS-panel een belangrijk voordeel ten opzichte van panels die bestaan uit zichzelf selecterende respondenten die over internet beschikken.

Voor onze analyse hebben wij gebruik gemaakt van de modules ‘achtergrondvariabelen’, ‘religie en etniciteit’, ‘economic situation: assets’ en ‘economic situation: income’.³³ De volgende waves van de modules zijn gebruikt:

- Achtergrondvariabelen: december 2019
- Religie en etniciteit: wave 13 (03-08-2020 tot 29-09-2020)
- Economic situation: assets: wave 7 (07-09-2020 tot 27-10-2020)
- Economic situation: income: wave 13 (01-06-2020 tot 28-07-2020)

Uit de module ‘achtergrondvariabelen’ is de herkomst van de geënquêteerde af te leiden. De classificering ‘niet-westerse migratieachtergrond’ betekent dat de geënquêteerde eerste generatie van niet-Nederlandse, niet-westerse afkomst is óf tweede generatie van niet-Nederlanders, niet-westerse afkomst is. De classificering ‘geen migratieachtergrond’ betekent dat de geënquêteerde van ‘autochtone herkomst’ is. Hieruit volgt voor de module ‘achtergrondvariabelen’ van december 2019 de volgende onderverdeling:³⁴

Herkomstgroep	Aandeel
Geen migratieachtergrond	5.737 (81,35%)
Niet-westerse migratieachtergrond	653 (9,26%)
Westerse migratieachtergrond	662 (9,39%)
Totaal	7.052 (100%)

Tabel B2: Verdeling herkomstgroepen

³³ Niet iedere deelnemer aan het LISS-panel vult alle modules in. Hierdoor kan het zijn dat het aantal respondenten tussen de modules verschilt.

³⁴ Waarbij iemand een ‘westerse migratieachtergrond’ heeft indien de geënquêteerde eerste generatie niet-Nederlandse, westerse afkomst is, óf tweede generatie van niet-Nederlandse, westerse afkomst is.

Daarnaast is uit de module ‘achtergrondvariabelen’ het opleidingsniveau te herleiden. Voor het groeperen van de verschillende opleidingsniveaus tot de 3 categorieën laag, middelbaar en hoog is de volgende onderverdeling aangenomen³⁵:

- Laag opleidingsniveau: basisonderwijs of vmbo
- Middelbaar opleidingsniveau: havo/vwo of mbo
- Hoog opleidingsniveau: hbo of wo

In de module ‘religie en etniciteit’ wordt uitgevraagd in hoeverre de geënquêteerde moeite heeft met de Nederlandse taal. Onze categorisering is gebaseerd op de antwoorden op de volgende vragen:

- 1 Heeft u als u een gesprek in het Nederlands voert wel eens moeite met de Nederlandse taal?
- 2 Heeft u bij het lezen van kranten, brieven of folders wel eens moeite met de Nederlandse taal te begrijpen?

Indien ten minste één vraag is beantwoord met ‘ja, vaak moeite/ spreek geen Nederlands’ of ‘ja, soms’, is de geënquêteerde geclassificeerd als ‘moeite met de Nederlandse taal’. Indien beide vragen zijn beantwoord met ‘nee, nooit’ is de geënquêteerde geclassificeerd als ‘geen moeite met de Nederlandse taal’.

Tot slot wordt in de module ‘economic situation: assets’ gevraagd naar financiële producten die de geënquêteerde bezit. Zowel voor bankrekening, beleggingen als persoonlijke lening wordt gevraagd of de geënquêteerde op 31 december 2019 in bezit was van die producten.

De onderstaande tabellen geven de aantallen respondenten weer per financieel product en uitsplitsing naar mate van beheersing van de Nederlandse taal en opleidingsniveau:

Product	Nederlanders zonder migratieachtergrond	Nederlanders met niet-westerse migratieachtergrond
Totaal bankrekening	4.004	410
<i>Wel bankrekening</i>	3.743	330
<i>Geen bankrekening</i>	261	80
Totaal beleggingen	4.004	410
<i>Wel beleggingen</i>	591	28
<i>Geen beleggingen</i>	3.413	382
Totaal persoonlijke lening	3.992	409
<i>Wel persoonlijke lening</i>	229	45
<i>Geen persoonlijke lening</i>	3.763	364

Tabel B3: Aantal respondenten per financieel product.

³⁵ Deze onderverdeling is gebaseerd op de onderverdeling die het CBS hanteert, zie [Opleidingsniveau \(cbs.nl\)](https://www.cbs.nl)

Mate van beheersing van de Nederlandse taal	Nederlanders zonder migratieachtergrond	Nederlanders met niet-westerse migratieachtergrond
Totaal Bankrekening – wel moeite	308	96
<i>Wel bankrekening</i>	276	64
<i>Geen bankrekening</i>	32	32
Totaal Bankrekening – geen moeite	3.387	252
<i>Wel bankrekening</i>	3.174	218
<i>Geen bankrekening</i>	213	34
Totaal Beleggingen – wel moeite	308	96
<i>Wel beleggingen</i>	32	1
<i>Geen beleggingen</i>	276	95
Totaal Belegging – geen moeite	3.387	252
<i>Wel beleggingen</i>	522	20
<i>Geen beleggingen</i>	2.865	232

Tabel B4: Aantal respondenten per financieel product, opgesplitst naar mate van beheersing van de Nederlandse taal.

Opleidingsniveau	Nederlanders zonder migratieachtergrond	Nederlanders met niet-westerse migratieachtergrond
Totaal Bankrekening – laagopgeleid	1.099	108
<i>Wel bankrekening</i>	970	74
<i>Geen bankrekening</i>	129	34
Totaal Bankrekening – middelbaar opgeleid	1.377	138
<i>Wel bankrekening</i>	1.294	110
<i>Geen bankrekening</i>	83	28
Totaal Bankrekening - hoogopgeleid	1.524	158
<i>Wel bankrekening</i>	1.475	143
<i>Geen bankrekening</i>	49	15
Totaal Beleggingen – laagopgeleid	1.099	108
<i>Wel beleggingen</i>	74	1
<i>Geen beleggingen</i>	1.025	107
Totaal Beleggingen – middelbaar opgeleid	1.377	138
<i>Wel beleggingen</i>	155	12
<i>Geen beleggingen</i>	1.222	126
Totaal Beleggingen - hoogopgeleid	1.524	158
<i>Wel beleggingen</i>	361	15
<i>Geen beleggingen</i>	1.163	143

Tabel B5: Aantal respondenten per financieel product, opgesplitst naar opleidingsniveau.

Beperkingen onderzoeksmethode

De onderzoeksopzet kent enkele kanttekeningen. Ten eerste is de relatie tussen financiële kwetsbaarheid van Nederlanders met een migratieachtergrond en financiële dienstverlening een onontgonnen onderzoeksterrein. Dit beperkte het aantal academische onderzoeksrapporten die konden worden gebruikt voor deze verkenning. Ten tweede is de steekproef van de geïnterviewde Nederlanders met een niet-westerse migratieachtergrond beperkt (N=11). Hieruit kunnen dus ook geen conclusies worden getrokken voor de gehele groep. De bevindingen gelden slechts ter indicatie.

Tot slot kent ook het gebruik van het LISS-panel enkele kanttekeningen:

- Het betreft zelf-gerapporteerde data;
- In het LISS-panel bevindt zich een geringe groep niet-westerse migranten (kleine steekproef);
- De observeerbare karakteristieken van de groepen Nederlanders met en zonder migratieachtergrond wijken soms significant van elkaar af. Zo is de gemiddelde leeftijd voor respondenten die de module “economic situation: assets” hebben ingevuld is 54 jaar onder Nederlanders zonder migratieachtergrond en 44 jaar onder Nederlanders met een niet-westerse migratieachtergrond;
- De antwoorden zijn op individueel niveau. Dit betekent dat als iemand invult dat hij/zij geen bankrekening heeft, dit niet uitsluit dat iemand anders in het huishouden wel een bankrekening heeft.



Autoriteit Financiële Markten

Postbus 11723 | 1001 GS Amsterdam

Telefoon

020 797 2000

www.afm.nl

Follow us: →



De AFM maakt zich sterk voor eerlijke en transparante financiële markten.

Als onafhankelijke gedragstoezichthouder dragen wij bij aan duurzaam financieel welzijn in Nederland.

De tekst van deze publicatie is met zorg samengesteld en is informatief van aard. U kunt er geen rechten aan ontleen. Door veranderende wet- en regelgeving op nationaal en internationaal niveau is het mogelijk dat de tekst niet actueel is op het moment dat u deze leest. De Autoriteit Financiële Markten (AFM) is niet aansprakelijk voor de eventuele gevolgen – bijvoorbeeld geleden verlies of gederfde winst – ontstaan door of in verband met acties ondernomen naar aanleiding van deze tekst.

© Copyright AFM 2021