CONSUMENTENPERSPECTIEVEN ERFENISSEN & SCHENKINGEN



Rapport voor de
Autoriteit Financiële Markten

Amsterdam, oktober 2026

© 2026. All rights reserved. Contains Ipsos I&O confidential and proprietary information and may not be disclosed or reproduced without the prior written consent of Ipsos I&O.

Ipsos i&O

Inhoudsopgave

Inleiding	03
Onderzoeksverantwoording	04
Conclusies	05
Belangrijkste bevindingen	07
Bijlage – respondentprofielen	20

Colofon

Opdrachtgever

Autoriteit Financiële Markten (AFM)

Datum

5 oktober 2026

Rapportnummer

2026/183

Onderzoeksteam

Ronnie Maathuis

Melle Conradie

Vincent Heerink

Uitgave

Ipsos I&O
Amstelveenseweg 760
1081 JK Amsterdam

© 2026

Inleiding

Achtergrond & onderzoeksdoelstelling

De komende decennia zal een aanzienlijk deel van het vermogen van oudere generaties via schenkingen en erfenissen worden overgedragen aan kinderen en kleinkinderen. Deze vermogensoverdracht heeft effect op individuele huishoudens en vooral op financiële keuzes rondom sparen, beleggen, wonen en de behoefte aan financieel advies.

De Autoriteit Financiële Markten (AFM) onderzoekt welke gevolgen deze ontwikkeling mogelijk heeft voor consumenten en voor markten die onder haar toezicht vallen. Eerder uitgevoerd kwantitatief onderzoek van de AFM gaf al inzicht in de mate waarin consumenten erfenissen en schenkingen ontvangen of verwachten, en welke bestedingsdoelen zij daarbij hebben. Tegelijkertijd riep dit nieuwe vragen op over de overwegingen, motieven en besluitvormingsprocessen achter deze keuzes.

Met aanvullend kwalitatief onderzoek wil de AFM verdiepend inzicht verkrijgen in de manier waarop consumenten omgaan met ontvangen, verwachte en toekomstige vermogensoverdrachten. Daarbij onderzoeken we niet alleen hoe vermogen tussen generaties wordt overgedragen, maar ook hoe het vermogen daarna wordt aangewend door de ontvangers. Centraal staat welke factoren bepalen of vermogen terechtkomt in de woningmarkt, op spaarrekeningen, in beleggingen of bij andere bestedingsdoelen, en welke rol de vorm van het vermogen en de manier van overdracht daarbij speelt.

Hoofdvraag

Hoe maken consumenten keuzes rondom het ontvangen, verwachten of overdragen van vermogen via erfenissen en schenkingen, en hoe werken deze keuzes door hoe consumenten het verkregen vermogen aanwenden?

Deelvragen

1. Wat doen consumenten of wat denken zij te gaan doen met ontvangen of verwachte erfenissen en schenkingen?
2. Wat doen consumenten met verschillende vormen waarin het vermogen wordt ontvangen zoals geld, een woning, beleggingen of ander financieel vermogen?
3. Welke keuzes overwegen consumenten zoals sparen, consumeren, beleggen, hypotheek aflossen, verbouwen of verduurzamen, verkopen of zelf bewonen van een geërfde woning?
4. Welke rol kunnen financieel advies en vermogensbeheer spelen bij de komende vermogensoverdrachten?
5. In hoeverre zijn er verschillen tussen verwachtingen vooraf en feitelijk gedrag na ontvangst?
6. Wat zijn de motieven en afwegingen achter deze keuzes?

© 2026

Onderzoeksverantwoording

Doelgroep

De doelgroep van dit onderzoek is uitgesplitst naar drie subgroepen. Dit is in de opzet zo gedaan omdat de hypothese was dat deze verschillende groepen verschillende attitudes en ervaringen zouden hebben ten aanzien van intergenerationele vermogensoverdrachten.

1. Ontvangers: hebben in de afgelopen 5 jaar een erfenis of schenking ontvangen van een (groot)ouder
2. Verwachte ontvangers: verwachten in de komende jaren een erfenis of schenking te ontvangen van een (groot)ouder
3. Gevers: verwachten in de komende jaren een erfenis na te laten of een schenking te doen aan de eigen (klein)kinderen

Voor sommige (verwachte) ontvangers gold dat zij zelf ook een kind hadden aan wie zij schonken, waardoor zij zelf ook schenker waren.

Voor de interpretatie van de bevindingen is het belangrijk om te vermelden dat de focus lag op vermogensoverdracht van ouders naar kinderen en kleinkinderen (intergenerationeel).

Daarnaast is er specifiek geselecteerd op profielen waarbij het ging om geldelijke erfenissen of schenkingen van relatief grotere bedragen. Dit om duidelijker beeld te krijgen van de mogelijke afwegingen en keuzes in het aanwenden van het verkregen vermogen. Verder hanteerden we spreiding op gender, leeftijd en regio (focus op niet-Randstedelijk bij de online interviews).

In de bijlage staat een geanonimiseerd overzicht van de gesproken profielen.

Werving

De respondenten voor dit onderzoek zijn geworven met behulp van het Ipsos I&O Panel. We hanteerden een korte vragenlijst om respondenten in de subgroepen in te delen en om de omvang en besteding van de erfenis of schenking te bepalen. De deelnemers hebben een vergoeding ontvangen in de vorm van een online tegoedbon.

Deelname was vrijwillig. Daardoor is het aannemelijk dat vooral consumenten deelnamen die relatief gemakkelijk over erfenissen, schenkingen en hun financiële situatie praten. Mensen voor wie het onderwerp sterk beladen is, bijvoorbeeld door familieconflicten, financiële problemen of een moeizame nalatenschapsafwikkeling, kunnen minder geneigd zijn geweest om deel te nemen. Dergelijke situaties zijn in dit onderzoek daarom mogelijk onderbelicht.

Methodiek

Dit onderzoek betrof kwalitatieve onderzoeksmethoden. Bevindingen uit kwalitatief onderzoek zijn indicatief en niet-representatief voor de gehele doelgroep. Het veldwerk vond plaats tussen 10 augustus en 2 september 2026, en was opgesplitst in twee opeenvolgende fases:

Fase 1: 12 individuele online diepte-interviews à 60 minuten met Teams

- n=4 Ontvangers
- n=4 Verwachte ontvangers
- n=4 Gevers

Fase 2: 3 fysieke focusgroepen à 120 minuten bij Ipsos I&O te Amsterdam

- n=7 Ontvangers
- n=6 Verwachte ontvangers
- n=7 Gevers

© 2026

CONCLUSIES



© 2026

Conclusies

De eigen financiële positie vormt bij zowel gevers als ontvangers vaak het eerste ijkpunt voor keuzes rond erfenissen en schenkingen. Pas daarna ontstaan doorgaans keuzes tussen investeren in de eigen woning, sparen, beleggen of vrije besteding. Behoefte aan zekerheid en ondersteuning van naasten krijgen meestal voorrang op het behalen van rendement.

De gesprekken duiden erop dat ontvangen vermogen vaak eerst wordt gebruikt om de eigen woonpositie te verbeteren en voor het opbouwen van een liquide buffer. Geld op een spaarrekening functioneert daarbij regelmatig slechts als tijdelijke aanwending. Beleggen komt vaak pas in beeld wanneer directe (woon- en spaar)behoeften zijn afgedekt en de ontvanger voldoende horizon, kennis en risicobereidheid ervaart om de stap naar beleggen te maken.

Zowel het geven als het ontvangen van vermogen vormt niet één beslismoment, maar een proces van anticiperen, ontvangen, tijdelijk parkeren en herbestemmen. Verwachte ontvangers maken vooraf vaak nog geen concreet plan. De precieze omvang, het moment en de samenstelling van de nalatenschap kunnen nog veranderen, terwijl een gesprek hierover niet altijd gemakkelijk op gang komt; soms wil de toekomstige gever het onderwerp niet bespreken; soms vermijdt de verwachte ontvanger het gesprek vanwege de relatie of de associatie met overlijden. Alleen wanneer het vermogen al een duidelijk doel heeft - bijvoorbeeld een woning, schuld of pensioentekort – wordt vaker vooraf over de aanwending nagedacht.

Erfenissen en schenkingen bij leven verschillen duidelijk in beleving en besluitvorming. Een erfenis is verbonden aan emoties rondom verlies en rouw. Als een erfenis wordt uitgekeerd in de vorm van een geldbedrag staat de aanwending van dat bedrag vaak nog niet vast bij de ontvanger. Een schenking bij leven wordt daarentegen vaker vooraf besproken en doelgerichter aangewend, bijvoorbeeld voor een woning, studie of schuldafbouw.

Schenken bij leven wordt bovendien gewaardeerd omdat de gever nog meemaakt wat het vermogen mogelijk maakt. Daarnaast leeft onder deelnemers sterk het idee dat vermogen door periodiek schenken en het benutten van fiscale vrijstellingen gunstiger kan worden overgedragen dan wanneer het volledige vermogen pas na overlijden overgaat. Of dit daadwerkelijk voordeliger is, hangt af van de persoonlijke situatie.

Zowel gevers als ontvangers zoeken op enig moment informatie over regels, belastingen of praktische afwikkeling. De eerste oriëntatie vindt meestal zelfstandig plaats, bijvoorbeeld via de Belastingdienst, zoekmachines, AI of financieel deskundige bekenden. Professioneel advies is geen automatische tussenstap. Een notaris, boekhouder, belastingadviseur of financieel adviseur komt vooral in beeld wanneer de situatie juridisch, fiscaal of praktisch complex wordt, bijvoorbeeld bij een woning, meerdere erfgenamen, schenken op papier of een grotere vermogensoverdracht. Kosten en twijfel aan commerciële onafhankelijkheid vormen daarbij belangrijke drempels.

© 2026

BELANGRIJKSTE INZICHTEN



© 2026

Schenken en erven zijn beide vermogensoverdrachten, maar worden verschillend beleefd

Erven: verlies, afwikkeling en een open aanwending

Een erfenis komt beschikbaar na een overlijden en is daardoor verbonden aan rouw en herinnering. De ontvanger krijgt het vermogen bovendien in verschillende vormen (geld, woning, beleggingen en/of schulden) en kan te maken krijgen met de verdeling tussen andere erfgenamen en erfbelasting. Men geeft aan dat de aanwending van het geld vaak nog niet vooraf vaststaat. Tijdelijk het geld op een spaarrekening zetten biedt ruimte om de afwikkeling af te ronden en te bepalen wat passend voelt. Dit komt deels doordat erfenissen vaak eenmalige, relatief hogere bedragen zijn.

De betekenis die ontvangers aan de erfenis geven, verschilt. Sommigen behandelen het vermogen als een apart potje en willen voorkomen dat het ongemerkt opgaat aan dagelijkse consumptie. Zij zoeken naar een bestemming die recht doet aan de gever zoals een woning, pensioenvoorziening, ondersteuning van kinderen of een maatschappelijk doel. Anderen ervaren het vermogen relatief snel als onderdeel van hun eigen financiële positie, vooral wanneer het aansluit bij een bestaande wens. Een belaste of afstandelijke relatie met de erflater kan eveneens twee kanten op werken: sommigen laten het geld juist onaangeroerd, terwijl anderen meer vrijheid ervaren om het naar eigen inzicht te besteden.

"Ik heb wel echt een apart potje gemaakt. Dat ik echt zoiets had van, deze is van oma."
Ontvanger, vrouw, 61 jaar

Schenken bij leven: helpen, afstemmen en zichtbaar resultaat

Men geeft aan dat een schenking bij leven vaker dan een erfenis vooraf wordt besproken en dat de gever dikwijls een concrete bestemming voor ogen heeft, zoals een woning, verbouwing, opleiding of schuldafbouw. Gevers waarderen dat zij bij leven kunnen zien wat hun bijdrage mogelijk maakt. Ontvangers ervaren een schenking daardoor vaker als een positief en persoonlijk gebaar. Ook fiscale voordelen kunnen aanleiding zijn om vermogen eerder over te dragen.

Dat schenkingen vaak geoormerkt zijn, komt deels door dat schenkingen dikwijls lagere bedragen betreffen die periodiek geschonken worden en deels vanwege fiscale redenen. In de gesproken situaties hadden schenkingen meestal de vorm van een geldbedrag. Een erfenis bestond daarentegen vaker uit meerdere vermogensvormen, zoals geld, een woning, beleggingen, inboedel of schulden, waardoor meer afwikkelingshandelingen nodig waren.

"Ik geef [...] liever nu dan als ik er straks niet meer ben, want nu doen ze er best leuke dingen mee."
Gever, vrouw, 64 jaar

© 2026

Familievermogen vergroot financiële mogelijkheden én bewustzijn van ongelijkheid

Huidige situatie woningmarkt vergroot het belang van familievermogen

In perceptie van de doelgroep wordt het kopen van een huis alsmaar duurder en complexer. Een schenking bij leven kan daardoor toegang tot een koopwoning versnellen; een erfenis kan aflossing of doorstroming mogelijk maken. Wie geen familievermogen ontvangt, dreigt die extra slagkracht te missen volgens de deelnemers.

Vooral jongere deelnemers zijn zich bewust van de financiële voorsprong die familievermogen kan bieden ten opzichte van leeftijdsgenoten die geen schenking of erfenis ontvangen. Het vermogen kan toegang geven tot een koopwoning, lagere woonlasten of meer ruimte om te sparen en beleggen. Bij enkele deelnemers gaat deze persoonlijke voorsprong gepaard met ongemak tegenover vrienden of leeftijdsgenoten. Deelnemers verbinden hun eigen situatie daarmee soms aan een bredere maatschappelijke ongelijkheid tussen mensen die wel en geen familievermogen ontvangen.

Veel toekomstig vermogen van ontvangers zit nog in stenen

Veel deelnemers aan het onderzoek realiseren zich dat erfgenamen van huurders uiteindelijk veel minder ontvangen dan erfgenamen van woningbezitters. Zo kan intergenerationele overdracht bestaande verschillen op de woningmarkt doorgeven.

Waar een geldelijke schenking als relatief eenvoudig, positief en financieel verstandig wordt ervaren door de deelnemers, blijkt het vrijmaken en overdragen van woningvermogen bij leven complexer.

Sommige ouders gaan wel kleiner wonen, maar verhuizen, overwaarde vrijmaken of schenken op papier vraagt om veel planning. Bovendien vinden zij het vaak lastig in te schatten hoeveel vermogen zij later zelf nodig hebben voor wonen en zorg. Daardoor wordt overwaarde niet altijd direct aan een jongere generatie overgedragen.

Enige weerstand en berusting rond erfbelasting bij deelnemers

In vrijwel ieder interview en in iedere focusgroep kwam de discussie rondom erfbelasting spontaan ter sprake.

Deelnemers die zich uitspreken over erfbelasting ervaren deze veelal als onrechtvaardig, met als belangrijkste argument dat over het vermogen eerder al belasting is betaald.

Anderen nemen de belasting vooral als gegeven en richten zich op het beperken ervan binnen de bestaande regels.

Wel benadrukken sommige deelnemers het probleem van vermogensongelijkheid, en kiezen daarom bijvoorbeeld soms voor doneren aan een goed doel in plaats van nalaten of schenken.

© 2026

Iemands ‘financiële positie’ is breder dan alleen het eigen vermogen

Uit de interviews en focusgroepen blijkt dat de eigen financiële positie in veel verhalen het vertrekpunt is, en waarop behoeftes en verwachtingen gestoeld zijn. Daarnaast is de eigen financiële positie sterk bepalend voor de verdere keuzes die gemaakt worden bij het aanwenden van het te geven of te ontvangen vermogen. Voor de interpretatie van de verdere bevindingen in dit rapport is het belangrijk om scherp te stellen dat iemands financiële positie in het licht van erfenissen en schenkingen méér omvat dan alleen het eigen banksaldo.

Relevante elementen binnen de term ‘eigen financiële positie’:

Financiële zekerheid

Wie voldoende buffer en inkomenszekerheid heeft, ervaart meer ruimte om te beleggen, door te schenken of vrij te besteden. Bij beperkte zekerheid blijft het vermogen eerder liquide.

Inkomen en pensioenvooruitzicht

Als aanvulling op het pensioeninkomen krijgt vermogen een langetermijnfunctie. Het bedrag wordt zo eerder gereserveerd of gespreid belegd dan direct besteed.

Woningbezit en hypotheek

Een woonwens of eigenwoningbezit (al dan niet met resterende hypotheekschuld) geeft het vermogen vaak een concrete bestemming: kopen, aflossen, verbouwen of verduurzamen.

Financiële kennis en ervaring

Ervaren beleggers nemen beleggen eerder mee als serieuze optie. Minder ervaren deelnemers kiezen vaker voor sparen of zoeken professionele hulp.

Toekomstige behoeften

Verwachte uitgaven aan kinderen, zorg, reizen of woningonderhoud maken dat ontvangers delen van het vermogen reserveren en niet direct definitief bestemmen.

Verantwoordelijkheid voor kinderen

Ouders gebruiken ontvangen vermogen geregeld om kinderen te helpen met wonen, studie of vermogensopbouw, waardoor een overdracht opnieuw intergenerationeel wordt.

Deskundig netwerk

De beschikbaarheid van een notaris, boekhouder of financieel deskundige bekende maakt complexe keuzes toegankelijker en kan de advieskosten en ervaren onzekerheid verlagen.

“En ik had toen nog wel een klein stukje hypotheek en daarvan had ik zoiets van: ja, als ik dan de erfenis krijg, ga ik dat in ieder geval aflossen.”
Ontvanger, man, 31 jaar

“Ik geef elk jaar wat, maar ik zorg er wel voor dat ik een gedeelte van mijn vermogen achterhoud als mijn gezondheid verslechtert en ik hulp nodig heb. [...] Desnoods regel ik dat particulier.”
Gever, vrouw, 64 jaar

“Dan zou ik wel financieel advies inwinnen. Onafhankelijk financieel advies.”
Verwachte ontvanger, vrouw, 38 jaar

© 2026

Eigen financiële positie van zowel gever als ontvanger leidend bij vervolgkeuzes

De gever bepaalt hoeveel en wanneer vermogen beschikbaar komt; de financiële behoeften en mogelijkheden van de ontvanger bepalen vervolgens waar het vermogen terechtkomt en wat ontvangers ermee doen.

Financiële positie van de gever

Schenken bij leven wordt vaak pas gedaan wanneer de gever voldoende zekerheid ervaart over de eigen woning, levensonderhoud, zorgkosten en financiële toekomst.

Als die basis op orde is, kunnen andere motieven een rol gaan spelen: kinderen of kleinkinderen helpen op een moment dat het geld verschil maakt, profiteren van fiscale mogelijkheden en toekomstige afwikkeling vereenvoudigen.

Tegelijk willen veel gevers niet volledig vastleggen hoe ontvangers het vermogen later moeten besteden. Voor gevers is de aanwending van vermogen vaak ook niet het enige of ultieme doel. Gevers zijn vaak al tevreden als hun wensen tijdig zijn vastgelegd, er een eerlijke verdeling volgt en/of de afwikkeling voor de ontvangers is vereenvoudigd. Men wil daarmee met name onderling ‘gedoe’ tussen naasten voorkomen.

Overdracht

Kruispunt van factoren

Op het moment van overdracht komen beide posities samen. De omvang en de vorm als erfenis of schenking bepalen de praktische mogelijkheden; timing en levensfase bepalen de urgentie; fiscale regels, familieafspraken en risicohouding sturen de uiteindelijke aanwending.

Positie van de ontvanger

De aanwending van het vermogen wordt bepaald door wat de ontvanger al aan vermogen heeft, en wat in de eigen levensfase ontbreekt. Een woonwens, hypotheekschuld, pensioengat of beperkte financiële buffer geeft het vermogen een directe functie.

Wie financieel al ruim zit, heeft in praktische zin meer vrijheid om het vermogen te sparen, beleggen, door te schenken of aan ervaringen en goede doelen te besteden. Die financiële ruimte betekent echter niet automatisch dat de keuze ook emotioneel vrij voelt.

De band met de gever en de betekenis van het vermogen kunnen de keuze zowel beperken als verruimen. Sommige ontvangers ervaren het bedrag als het resultaat van jarenlang hard werken en zuinig leven van hun ouders. Zij voelen verantwoordelijkheid om de hoofdsom te bewaren of “iets verstandigs” te doen. Bij anderen voelt het vermogen juist als een kans om eerder te stoppen met werken, te reizen of te beleggen. Bij een afstandelijke of problematische relatie kan het geld als vrijer besteedbaar worden ervaren, maar het kan er ook toe leiden dat de ontvanger de keuze uitstelt en het bedrag voorlopig onaangeroerd laat.

© 2026

Drie vragen bepalen wat na ontvangst vermogen als ‘verstandig’ voelt

Het ‘verstandig’ willen aanwenden van ontvangen vermogen blijkt een generieke behoefte onder de doelgroep.

1. Welke behoefte krijgt prioriteit?

Bij een pensioengat, schuld, woonwens of beperkte financiële buffer krijgt financiële zekerheid doorgaans voorrang. Als het vermogen niet direct nodig is, lopen de reacties juist uiteen. Sommige ontvangers gaan op zoek naar rendement, schenken door of besteden het vrijer; anderen laten het voorlopig onaangeroerd, omdat zij het liever niet hadden ontvangen, de aanwending niet duidelijk is of het geld emotioneel nog niet als vrij besteedbaar voelt.

2. Wanneer verwacht de ontvanger het vermogen nodig te hebben?

Als het vermogen binnen enkele jaren nodig is, bijvoorbeeld voor een woning, verbouwing, schuldaflossing of ondersteuning van kinderen, kiezen deelnemers vooral voor beschikbaarheid en beperkt risico. Het bedrag blijft dan eerder op een spaarrekening of wordt direct voor het betreffende doel gebruikt. Kan het geld naar verwachting tien jaar of langer worden gemist, bijvoorbeeld als pensioenaanvulling, dan wordt beleggen vaker als mogelijkheid genoemd. Verduurzaming of een verbouwing kan daarbij zowel een actuele uitgave als een langetermijninvestering in lagere lasten en woningwaarde zijn.

3. Welke betekenis krijgt het vermogen?

Vermogen van (groot)ouders kan voelen als iets waarvoor men zorgvuldig verantwoordelijkheid moet dragen. Als het geld niet nodig is, of voortkomt uit een afstandelijke of problematische relatie, wordt door sommigen meer vrijheid ervaren om het risicovoller (crypto), persoonlijker (reizen) of maatschappelijk (goed doel) te besteden. Anderen blokkeren juist door de slechte relatie en laten het geld onaangeroerd (op een betaal- of spaarrekening) zonder voorlopig een doel voor het vermogen te kiezen.

© 2026

‘Verstandig’ omgaan met ontvangen vermogen volgt vaak een hiërarchie

De keuze wat ontvangers met vermogen doen omvat vaak meerdere bestedingsdoelen, die tegen elkaar worden afgewogen. De keuze is zelden direct en uitsluitend sparen óf beleggen. Ontvangers bepalen doorgaans eerst welke behoefte het vermogen moet vervullen. De weergegeven volgorde is geen vaste route: levensfase, financiële zekerheid, tijdshorizon en persoonlijke betekenis kunnen stappen laten samenvallen of overslaan.

1. Zekerheid Woonzekerheid op orde, schulden, pensioen, financiële buffer.

2. Wonen en helpen Een eerste woning mogelijk maken, de eigen woning verbeteren of naasten ondersteunen.

3. Vrij besteden of doorgeven Ervaringen, grotere consumptie, goede doelen of doorschenken als de eigen financiële noodzaak beperkt is.

4. Laten renderen Beleggen wanneer horizon, kennis en risicohouding als passend worden ervaren.

© 2026

Woning en overwaarde: van directe woonkans tot complexe familieafwikkeling

Wonen was voor veel deelnemers de meest concrete aanwending van ontvangen of geschonken vermogen. Bij jongere ontvangers en verwachte ontvangers gaat het vooral om toegang tot een eerste koopwoning, het verlagen van de hypotheek of het bekostigen van verbouwing en verduurzaming. De overdracht geeft hun meer financiële ruimte, maar maakt tegelijkertijd zichtbaar dat leeftijdsgenoten zonder familievermogen een andere uitgangspositie hebben.

Een geërfde woning brengt andere keuzes mee dan een geldbedrag. De woning kan worden verkocht, door één erfgenaam worden overgenomen of tijdelijk gezamenlijk eigendom blijven. Daarbij spelen taxatie, onderhoudsgebreken, financiering, uitkoop van mede-erfgenamen en de emotionele band met het huis een rol. Objectieve waardering en schriftelijke vastlegging helpen om de verdeling als eerlijk te ervaren.

Gevers willen kinderen of kleinkinderen geregeld helpen op de woningmarkt, maar maken eigen woningoverwaarde niet automatisch bij leven vrij. Sommigen gaan kleiner wonen, terwijl anderen in de woning willen blijven of onzeker zijn over toekomstige zorg- en woonkosten. Het probleem is daarmee meestal niet een gebrek aan bereidheid om te helpen, maar de vraag hoeveel vermogen verantwoord kan worden vrijgemaakt en hoe dit praktisch moet worden geregeld.

“Ik had altijd al gezegd: ik wil op een gegeven moment terug naar mijn roots. […] Dit was een hele mooie kans op een mooi huis, dus dat was voor mij eigenlijk een no-brainer.”

Ontvanger van een woning, man, 57 jaar

"Ik heb door [red. de erfenis van] mijn moeder een huis kunnen kopen. Ik heb de helft - plat gezegd - gekregen en de andere helft heb ik geleend.”

Verwachte ontvanger, man, 28 jaar

“Voor de kinderen zeggen we altijd: het moet op een spaarrekening staan en pas als je een huis koopt, mag je er gebruik van maken.”

Gever, man 63 jaar, met drie kinderen

“Ik wil dat het gewoon eerlijk gaat voor iedereen. […] We moesten natuurlijk ook een eerlijke prijs vragen. Daarom dachten we: als we de hele gedachtegang laten vastleggen, dan is er verder ook geen twijfel over.”

Ontvanger en executeur, man, 57 jaar

© 2026

Sparen: controle en tijd kopen

Sparen is de veilige standaard wanneer de aanwending nog open is, de overdracht emotioneel of administratief moet landen, of de ontvanger risico wil vermijden. Het geld blijft beschikbaar voor woning, pensioen of onverwachte uitgaven.

Tijdelijk sparen kan een hele bewuste wachtroute zijn: het creëert rust en flexibiliteit totdat belasting, verdeling en doelen duidelijk zijn. Pas wanneer geld langdurig zonder doel blijft staan, ontstaat bij deelnemers meestal het idee dat rendement wordt gemist door lage spaarrentes en inflatie.

Een deelnemer noemde een deposito als manier om geld gedurende een afgesproken periode relatief veilig te laten renderen. Dit past vooral wanneer het vermogen niet direct nodig is, maar men ook nog niet wil of durft te beleggen. Een deposito vormt daarmee een tussenvorm binnen sparen: meer vastgelegd dan een gewone spaarrekening, maar met minder ervaren risico dan beleggen.

Achter dezelfde keuze om te sparen zitten verschillende motieven. Sommige ontvangers willen tijd kopen totdat de fiscale en praktische afwikkeling is afgerond. Anderen bewaren het vermogen bewust als apart potje, omdat zij het niet als gewoon inkomen of vrij besteedbaar geld beschouwen. Bij deelnemers met weinig vertrouwen in beleggen is sparen een definitieve voorkeur. Gevers kunnen juist besluiten te schenken wanneer hun eigen spaargeld blijft groeien en zij het bedrag zelf niet nodig verwachten te hebben.

“Het zou wel jammer zijn om het zomaar uit te geven.”
Ontvanger van een schenking, vrouw, 38 jaar

“Wij sparen niet om te zorgen dat onze erfenis groeit.”
Gever, vrouw, 53 jaar, samengesteld gezin

“Ik maak het geld niet op.”
Gever, 80 jaar, man, weduwnaar met kinderen en kleinkinderen

“Ik laat het eventjes bezinken [...] maar ik ga een vorm zoeken waarbij ik - nou ja, het is een illusie - gevoelsmatig een vorm van zekerheid inbouw dat het [red. geld] er straks ook nog is en niet dat het er niet meer is.”

Ontvanger, vrouw, 55 jaar

© 2026

Beleggen: pas na een stevige basis

De interviews en focusgroepen laten geen eenduidige beweging naar meer of risicovoller beleggen zien. De keuze hangt vooral samen met bestaande beleggingservaring, de periode waarin het geld kan worden gemist en de betekenis die de ontvanger aan het vermogen geeft.

Sommige ontvangers zien de erfenis of schenking als het resultaat van jarenlang werken en sparen door de gever. Zij voelen verantwoordelijkheid om de hoofdsom te behouden en kiezen eerder voor sparen, hypotheekaflossing of een breed gespreid beleggingsfonds. Beleggen komt dan pas in beeld nadat woning, buffer en andere directe behoeften zijn geregeld.

Andere ontvangers zien geld dat zij niet nodig hebben juist als extra financiële ruimte. Dit kan aanleiding zijn om te starten met beleggen of een kleiner deel risicovoller in te zetten, bijvoorbeeld in losse aandelen, crypto of een startup. Dit was echter geen veelvoorkomende route. De gesprekken geven vooral aan dat ontvangen vermogen bestaande risicohoudingen kan versterken, niet dat het geld op zichzelf automatisch tot meer risico leidt.

Voorzichtig en verantwoordelijk

" Het komt je aanwaaien [...] je krijgt het, je hebt er niet voor gewerkt. Ik denk wel dat het gevoel anders is [...] ik heb dan ook het idee dat ik er wel iets nuttigs mee moet doen."

Ontvanger van een schenking, vrouw, 38 jaar

Lange horizon en rendement

"Dat was meer voor de lange termijn. Zolang ik het niet per se nodig heb, kan ik het denk ik beter beleggen. [...] Op een later moment, als je het echt nodig hebt, kun je het dan gebruiken."

Ontvanger, man, 31 jaar

Terughoudendheid

"Ik vind geld helemaal niet leuk."

Verwachte ontvanger, vrouw, 61 jaar

© 2026

Ontvangen vermogen blijft vaak niet binnen één markt maar verschuift

De gesprekken laten verschillende manieren zien waarop vermogen na overdracht verder wordt aangewend. Onderstaande routes zijn illustratieve patronen uit de interviews en focusgroepen. Zij vormen geen vaste volgorde en zijn niet bij alle deelnemers waargenomen. Een ontvanger kan bovendien meerdere routes combineren of in de loop van de tijd van route veranderen.

Route A | doelgerichte schenking naar wonen	Een schenking is vooraf bedoeld voor een woning, verbouwing of verduurzaming. Het bedrag kan tijdelijk op een rekening staan, maar het doel ligt bij ontvangst al grotendeels vast.
Route B | erfenis eerst liquide gehouden	Geld blijft aanvankelijk op een betaal- of spaarrekening totdat erfbelasting, verdeling, rouw en persoonlijke doelen voldoende zijn uitgekristalliseerd. Daarna kan het naar wonen, beleggen, consumptie of doorschenken bewegen.
Route C | geërfde woning bewonen of verkopen	Eén erfgenaam neemt ouderlijk huis over en koopt mede-erfgenamen uit. Of de woning wordt verkocht omdat geen van de erfgenamen de woning kon of wilde overnemen.
Route D | opnieuw overdragen	Ontvangers die het vermogen zelf niet nodig hebben, schenken een deel door aan kinderen of kleinkinderen, dikwijls voor wonen of opleiding.

Over een geërfde beleggingsportefeuille hebben deelnemers vooral hypothetisch gesproken. Zij verwachten dat eigen kennis en risicoprofiel bepalen of posities worden aangehouden, verkocht of in een eigen portefeuille worden opgenomen.

Enkele deelnemers kiezen ervoor vermogen geheel of gedeeltelijk aan goede doelen na te laten, omdat kinderen financieel zelfstandig zijn of omdat de gever maatschappelijke kansenongelijkheid wil verkleinen.

© 2026

Verwachting en feitelijk gedrag lopen vaak uiteen

Vooraf blijven de plannen en ideeën die men heeft voor de aanwending van een ontvangen schenking of erfenis vaak globaal.
Pas bij ontvangst worden netto-opbrengst, vorm en actuele behoeften concreet.

Verwachte ontvangers stellen uit

Veel deelnemers weten welke vorm van vermogen zij gaan ontvangen, maar maken nog geen uitgewerkt plan. Ze zoeken regels, belasting en aanwending pas op het moment zelf uit. Dat geeft vooraf niet noodzakelijk stress, maar betekent wel dat informatie-, advies- en keuzevragen zich rond het moment van ontvangst kunnen concentreren.

"Niet zo ver van tevoren, met betrekking tot die erfenis. Maar ik weet wel dat ik het op dat moment goed ga uitzoeken, zodat er zoveel mogelijk van overblijft."
Verwachte ontvanger, man, 41 jaar, financieel geïnteresseerd en particulier belegger

Ontvangst maakt de afweging tastbaar

De netto opbrengst kan lager uitpakken dan de bruto waarde, maar de gesproken ontvangers lijken hierdoor niet sterk te zijn verrast. Onverwachte levensgebeurtenissen of familiaire problemen zijn eerder redenen waardoor het uiteindelijke gedrag van de ontvanger afwijkt van de eigen verwachting.

"Doordat ik die erfenis kreeg, had ik wel zoiets van: als ik het geld nu niet direct nodig heb – voor het aflossen van een hypotheek of voor het kopen van een nieuw huis – dan eens een keer kijken naar beleggen […]."
Ontvanger, man, 31 jaar; begon na ontvangst van de erfenis met beleggen

Schenken bij leven biedt meer ervaren invloed en afstemming

Bij een schenking kunnen gever en ontvanger het doel vooraf bespreken, het moment van overdracht afstemmen en samen zien wat het vermogen mogelijk maakt. Daardoor ervaren gevers meer directe invloed op de aanwending. Ook in een testament kunnen wensen en voorwaarden worden vastgelegd, maar deelnemers associëren nalaten vaker met minder gezamenlijke afstemming en meer beslisruimte voor de erfgenaam na overlijden.

"Op het moment dat hij zijn huis aan het verbouwen is en er komt een vloer in van €10.000, kan ik natuurlijk die factuur betalen. Dan ben je indirect ook aan het schenken."
Gever, man, 62 jaar; over financiële ondersteuning van zijn volwassen zoon

Verschillen in risicohouding en bestedingsvoorkeur tussen generaties

Oudere generaties leggen vaker nadruk op zuinigheid, bewaren en tastbare zekerheid ("geld dat in de stenen zit"). Jongere ontvangers zien ook ervaringen – zoals reizen – vaker als betekenisvol. Dit kan verwachtingen beïnvloeden zonder direct conflict te veroorzaken.

"Mijn ouders waren echt keiharde arbeiders. Mensen die in de fabriek keihard gewerkt hebben en altijd zuinig geweest zijn. Ze hebben de gulden en de euro altijd twee keer omgedraaid. […] Ze hebben dat in al die jaren bij elkaar gesprokkeld."
Ontvanger, man, 62 jaar; over de herkomst en betekenis van het geërfde vermogen

© 2026

Professioneel advies komt vooral in beeld wanneer de situatie complex of financieel belangrijk wordt

Deelnemers willen vaak eerst zelf begrijpen en regelen wat kan; professionele hulp komt pas in beeld wanneer regels, omvang of gevolgen de eigen zekerheid overstijgen.

Zelf en sociaal netwerk

Eerste oriëntatie via partner, familie, Belastingdienst, internet/Google of AI.
Bij eenvoudige of bekende situaties voelt zelf regelen als voldoende.

Professionele experts

Men gaat een notaris, boekhouder of financieel adviseur raadplegen in het geval van fiscale of juridische onzekerheid, schenken op papier, onbekende waarden of grote gevolgen.

Financiële drempels en vertrouwen

Kosten moeten zichtbaar opwegen tegen baten. Onafhankelijkheid telt: overheid/Belastingdienst en commerciële partijen kunnen als belanghebbend worden gezien.

"Ik zou het zelf gaan onderzoeken; tegenwoordig kun je veel informatie zelf googelen. En anders zou ik om me heen vragen: ken jij iemand die dit eerder heeft gedaan?"

Ontvanger, man, 55 jaar

"Het vervelende is: iedereen kan zich financieel adviseur noemen. Je kunt je niet zomaar advocaat, ingenieur of arts noemen; dat zijn beschermde titels. [...] Ik kan zeggen dat ik financieel adviseur ben en online een cursus verkopen. Dat is het probleem."

Verwachte ontvanger, man, 43 jaar

"Dan kun je natuurlijk een notaris of adviseur inschakelen, maar die begint meteen met de kassa te rinkelen."

Gever, vrouw, 78 jaar

"Starttarief van €1.500 voor zo'n financieel expert. Dat is wel weer een serieus bedrag. Gaat hij dan dingen boven water halen die ik niet boven water haal? Wat dan meer is dan wat ik betaal aan zijn kosten?"

Ontvanger, man, 62 jaar

© 2026

Bijlage

© 2026

Respondentoverzicht interviews

Schenker of (verwachte) ontvanger	Omvang erfenis	Vorm erfenis	Leeftijd	Opleiding
Schenker	Meer dan 250k	Geld	78	Hoog
Schenker	Meer dan 250k	Geld, woning	53	Midden
Schenker	Meer dan 250k	Geld, beleggingen, woning	78	Midden
Schenker	100 tot 250K	Geld	64	Midden
Ontvanger	50 tot 100k	Geld, woning, hypotheekschuld	57	Hoog
Ontvanger	50 tot 100k	Geld	38	Midden
Ontvanger	100 tot 250K	Geld, woning	62	Midden
Ontvanger	50 tot 100k	Geld	69	Laag
Verwachte ontvanger	Meer dan 250k	Geld, beleggingen, woning, hypotheekschulden	51	Hoog
Verwachte ontvanger	50 tot 100k	Geld	41	Midden
Verwachte ontvanger	Meer dan 250k	Geld, beleggingen, woning, hypotheekschuld	31	Hoog
Verwachte ontvanger	100 tot 250K	Geld, woning, hypotheekschulden	38	Hoog

© 2026

Respondentoverzicht focusgroepen

Schenker of (verwachte) ontvanger	Omvang schenking / erfenis*	Vorm erfenis	Leeftijd	Opleiding
Schenker	Meer dan 250K	Geld	64	Hoog
Schenker	Meer dan 50K		64	Hoog
Schenker	Meer dan 250K	Geld, iets anders	78	Hoog
Schenker	Meer dan 250K	Geld, woning	65	Laag
Schenker	Weet ik niet	Geld, beleggingen, woning, hypotheekschuld	79	Midden
Schenker	Meer dan 250K	Geld, beleggingen, woning, hypotheekschuld	80	Hoog
Schenker	20 tot 50K		63	Hoog
Ontvanger	Meer dan 250K	Geld	55	Hoog
Ontvanger	Meer dan 250K	Geld	28	Hoog
Ontvanger	10K tot 50K	Geld	42	Hoog
Ontvanger	10K tot 50K	Geld	23	Hoog
Ontvanger	10K tot 50K	Geld, iets anders	61	Midden
Ontvanger	10K tot 50K	Geld	59	Midden
Ontvanger	0 tot 10K	Geld	43	Midden
Verwachte ontvanger	Meer dan 250K	Geld, beleggingen, woning	43	Hoog
Verwachte ontvanger	50 tot 100K	Geld	40	Hoog
Verwachte ontvanger	100 tot 250K	Geld, woning	28	Hoog
Verwachte ontvanger	100 tot 250K	Woning, hypotheekschuld, iets anders	46	Hoog
Verwachte ontvanger	50 tot 100K**	Geld en iets anders ontvangen	59	Midden
Verwachte ontvanger	100 tot 250k	Geld	61	Hoog

*Hoogste bedrag gekozen (schenking of erfenis)

**Deel al ontvangen

© 2026