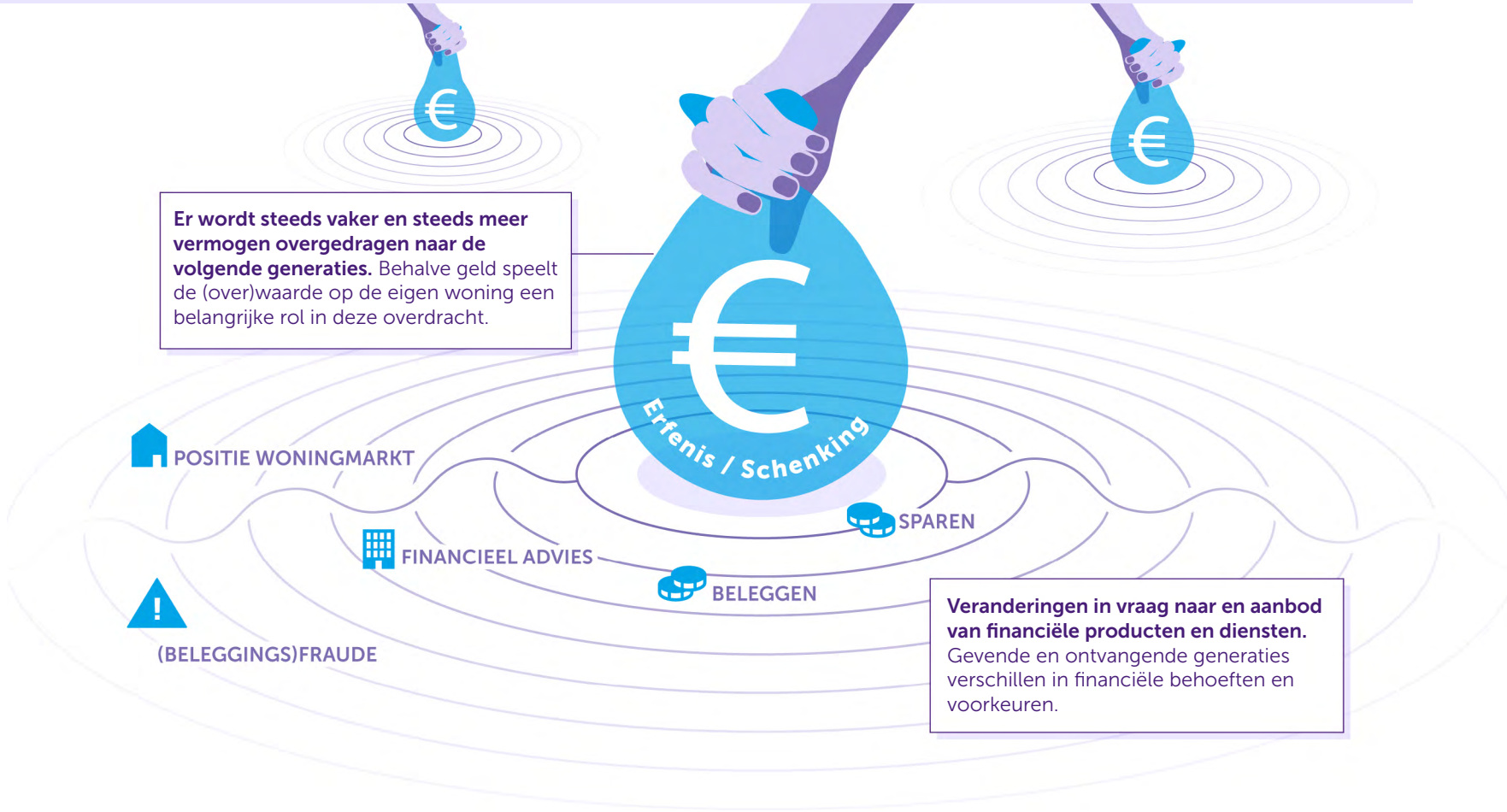
ANALYSE RAPPORT

Vermogen naar de volgende generaties

In het kort De komende decennia wordt steeds vaker en steeds meer vermogen overgedragen naar volgende generaties. Dit leidt naar verwachting tot veranderingen in de vraag naar en aanbod van financiële producten en diensten. Behalve kansen, ontstaan hier risico's voor consumenten wanneer zij complexe of niet-passende producten afsluiten of benaderd worden door beleggingsfraudeurs. Daarnaast kan de kansenongelijkheid op de woningmarkt binnen generaties toenemen. De AFM roept marktpartijen en de overheid op om gezamenlijk gerichte acties te ondernemen om consumentenbescherming en een gezonde marktwerking te waarborgen.



NOVEMBER | 2026

AFM

ANALYSE RAPPORT

Samenvatting

De komende decennia vinden steeds vaker en steeds grotere vermogensoverdrachten plaats doordat de relatief vermogende oudere generatie komt te overlijden en zij hun vermogen nalaten aan volgende generaties. De huidige groep 75-plussers in Nederland heeft 524 miljard euro nettovermogen (vermogen minus schulden), waarvan 304 miljard euro aan overwaarde op de eigen woning. Dit vermogen wordt de komende jaren nagelaten aan volgende generaties. Dit is slechts de start van een golf aan nalatenschappen die verder toeneemt met een piek rond 2050. Daarnaast anticiperen consumenten naar verwachting in toenemende mate op deze vermogensoverdracht door bij leven al te schenken. De generaties gevers en ontvangers verschillen van elkaar, onder andere in financiële behoeften en risicovoorkeuren. Dit leidt naar verwachting tot een verandering van de vraag naar financiële producten en diensten. Tegelijkertijd zullen marktpartijen in hun product- en dienstenaanbod inspelen op deze vermogensverschuiving.

Deze verkenning richt zich op de mogelijke effecten van de overdracht van vermogen tussen generaties in het komende decennium en onderzoekt hoe deze ontwikkelingen raken aan het mandaat en de missie van de AFM. We analyseren de manier van erven en schenken, hoe het vermogen uit erfenissen en schenkingen (mogelijk) wordt besteed en wat de implicaties zijn voor klantbelang, producttoegang en marktdynamiek. Hierbij richten we ons op de woningmarkt, de spaar- en beleggingsmarkt, en de markt voor financieel advies en vermogensplanning. We baseren onze inzichten op openbare databronnen en wetenschappelijke literatuur. Daarnaast is er surveyonderzoek uitgevoerd en zijn er focusgroepen met consumenten gehouden (zie bijlage Ipsos I&O). Ook is er gesproken met financieel dienstverleners en brancheorganisaties om meer zicht te krijgen op de afwegingen en keuzes van consumenten rondom erfenissen en schenkingen en welke ontwikkelingen zichtbaar zijn in het productaanbod van financieel dienstverleners.

Het vermogen uit eigenwoningbezit is het meest bepalend voor de omvang van de vermogensoverdrachten en dit kan de kansenongelijkheid binnen generaties verder vergroten. Uit consumentenonderzoek blijkt dat ontvangers van een geërfde woning deze in de meeste gevallen (zouden) verkopen. Hierna zijn er grofweg twee scenario's denkbaar: zij kunnen dit ontvangen vermogen opnieuw investeren in de woningmarkt en zo hun woningmarktpositie versterken, of ervoor kiezen om dit geld op een andere manier te besteden, bijvoorbeeld door te sparen of beleggen. Wanneer ontvangers van vermogen uit de geërfde woning dit opnieuw in de woningmarkt investeren kan dit een prijsopdrijvend effect hebben. Bovendien neemt de kansenongelijkheid binnen generaties toe. Dit effect zal in mindere mate optreden wanneer ontvangers van vermogen dit geld niet herinvesteren in de woningmarkt. De woningmarktpositie van de groep ontvangers wordt in dat geval niet versterkt en er komt minder extra financiering in de markt, waardoor huishoudens zonder vermogen uit een geërfde woning relatief betere kansen hebben.

De intergenerationele vermogensoverdracht leidt tot veranderende financiële keuzes en consumentenrisico's. De relatief hoge overwaarde op de eigen woning onder 75-plussers beïnvloedt de financiële keuzes van zowel gevers als ontvangers van dit vermogen. Verzilverproducten, familiehypotheken en andere soortgelijke constructies kunnen bijdragen aan een betere benutting van overwaarde en de financieringsmogelijkheden van huishoudens vergroten. Deze producten zijn echter vaak complex en kunnen leiden tot hoge kosten, langdurige verplichtingen en een verhoogd risico op betalingsproblemen. Daarnaast komt door de intergenerationele vermogensoverdracht meer vermogen terecht bij jongere generaties, die andere financiële behoeften en productvoorkeuren hebben. Zo verschillen oudere en jongere generaties in beleggingsgedrag en risicobereidheid. Dit leidt mogelijk tot verschuivingen in assetallocatie en de wijze waarop beleggingen worden uitgevoerd en beheerd. Een toenemende beleggingsparticipatie kan gepaard gaan met een grotere kans op

AFM

niet-passend of risicovol beleggingsgedrag, vooral wanneer ontvangen vermogen als een meevaller wordt beschouwd. Tot slot neemt naar verwachting de vraag naar financieel advies en vermogensplanning toe. Aanbieders zullen hun dienstverlening daarbij moeten afstemmen op de veranderende voorkeuren van jongere consumentengroepen.

De kwetsbaarheid van consumenten voor financiële fraude neemt toe, in het bijzonder beleggingsfraude. Erfgenamen ontvangen vaak in korte tijd aanzienlijke bedragen, terwijl zij tegelijkertijd complexe financiële beslissingen moeten nemen en mogelijk emotioneel kwetsbaar zijn door het verlies van een naaste. Hierdoor vormen zij een aantrekkelijk doelwit voor fraudeurs. Beleggingsfraude is een vorm van financiële fraude die door de groeiende groep ontvangers met vrij beschikbaar vermogen mogelijk verder wordt versterkt. Ontvangers van erfenissen en schenkingen kunnen mogelijk extra kwetsbaar zijn voor misleidende beleggingsaanbiedingen of de promotie van risicovolle of frauduleuze beleggingen via finfluencers.

Deze ontwikkeling vraagt om gezamenlijke en gerichte acties van alle betrokken partijen om consumentenbescherming en een gezonde marktwerking te waarborgen en verdere kansenongelijkheid binnen generaties te voorkomen. De toename van intergenerationele vermogensoverdrachten kan kansen bieden voor duurzame vermogensopbouw bij consumenten. Voor zowel marktpartijen als beleidsmakers ligt hier een kans om consumenten te stimuleren het verkregen vermogen op een verantwoorde wijze aan te wenden. Dit vraagt van marktpartijen dat zij consumenten zorgvuldig informeren en handelen in het klantbelang. Consumenten dienen alert te zijn op risicovolle financiële producten en niet-gereguleerde of malafide aanbieders. De AFM ziet het als haar rol om de gevolgen van intergenerationele vermogensoverdrachten voor consumenten en financiële markten tijdig te signaleren, te monitoren en waar nodig vanuit haar toezichtmandaat te adresseren.

Tot slot constateert de AFM dat intergenerationele vermogensoverdrachten de vermogensongelijkheid binnen generaties verder kan vergroten en kan leiden tot meer kansenongelijkheid op de woningmarkt. Het is van belang de maatschappelijke gevolgen deze langetermijnontwikkeling tijdig te analyseren. De beoordeling van de wenselijkheid ten aanzien van vermogens- en kansenongelijkheid en eventuele beleidsmaatregelen zijn aan de politiek.

AFM

ANALYSE RAPPORT

Inhoudsopgave

1. Inleiding **5**
- 1.1 Aanleiding 5
- 1.2 Scope 5
- 1.3 Methode 6
- 1.4 Leeswijzer 6

2. Vermogen en vermogensoverdrachten **7**
- 2.1 Demografie en vermogen 7
- 2.2 Vermogensoverdrachten 10

3. Effecten van vermogensoverdrachten **12**
- 3.1 Woningmarkt 13
- 3.2 Sparen en beleggen 18
- 3.3 Financieel advies en vermogensplanning 21

4. Frauderisico's vermogensoverdrachten **25**

5. Conclusie **27**

Literatuur en databronnen **28**

AFM

1. Inleiding

1.1 Aanleiding

De komende decennia vindt een grote verschuiving van vermogen plaats tussen generaties doordat de relatief vermogende oudere generatie overlijdt en zij hun vermogen nalaten aan volgende generaties. Deze grote intergenerationele vermogensoverdracht wordt internationaal ook wel de *Great Wealth Transfer* genoemd. De naoorlogse generatie wist door de economische situatie en de vaak gunstige huizenmarkt de afgelopen jaren veel vermogen op te bouwen. Door de geboortegolf na de Tweede Wereldoorlog gaat het hier bovendien om een groot aantal personen die nu rond de 70 jaar zijn. In 2025 waren er in Nederland 1,2 miljoen huishoudens waarvan de hoofdkostwinnaar 75 jaar of ouder is. Deze groep bezit samen een nettovermogen (vermogen minus schulden) van 524 miljard euro, waarvan 304 miljard euro aan overwaarde op de eigen woning (CBS Statline, Vermogen van huishoudens).

Deze omvangrijke vermogensverschuiving werkt naar verwachting op verschillende manieren door op zowel de vraag naar als het aanbod van financiële producten en diensten. Vermogen dat lange tijd geconcentreerd was bij oudere generaties wordt opnieuw verdeeld onder volgende generaties, met andere levensfasen, behoeften en financiële voorkeuren. Dit leidt naar verwachting tot een verandering van de vraag naar financiële producten en diensten. Dat kan gevolgen hebben voor de manier waarop consumenten sparen, beleggen, wonen en gebruikmaken van diensten als financieel advies. Ook financiële instellingen zullen naar verwachting inspelen op deze verschuiving met het aanbieden van nieuwe producten, dienstverlening en distributievormen.

Voor de AFM is het van belang om tijdig inzicht te krijgen in de gevolgen van deze ontwikkeling voor consumenten en financiële markten en hoe dit raakt aan het mandaat en de missie van de AFM. We analyseren de manier van erven of schenken, hoe het vermogen uit erfenissen en schenkingen (mogelijk) wordt besteed binnen de financiele markten en wat de implicaties zijn voor marktdynamiek en producttoegang. De grote intergenerationele vermogensoverdracht kan kansen creëren, bijvoorbeeld door innovatie en een bredere toegang tot financiële producten en diensten. Tegelijkertijd kunnen nieuwe risico's ontstaan, bijvoorbeeld wanneer consumenten worden geconfronteerd met complexe producten, onvoldoende passende dienstverlening of fraude.

1.2 Scope

Deze verkenning richt zich op mogelijke effecten van de intergenerationele vermogensoverdracht voor de markten die raken aan het AFM-toezicht. Vermogensoverdrachten kunnen plaatsvinden na overlijden in de vorm van erfenissen, of tijdens leven in de vorm van schenkingen. In deze studie verstaan we onder intergenerationele vermogensoverdrachten zowel erfenissen als schenkingen van de oudere generatie aan volgende generaties. Daarbij richten we ons op de effecten die zich naar verwachting in de komende 10 jaar beginnen af te tekenen, tegen de achtergrond van een vermogensoverdracht die zich over meerdere decennia uitstrekt. De groep ouderen die in het komende decennium naar verwachting komt te overlijden beschouwen we als ‘gevers’. Door databeperkingen verwijzen we naar deze generatie als de groep 75-plussers, en in het geval van schenkingen naar 65-plussers. Omdat dit onderzoek zich focust op intergenerationele vermogensoverdrachten doelen we met de term ‘ontvangers’ op personen uit de generatie(s) daaronder. We richten ons in dit onderzoek nadrukkelijk niet op beleidsdiscussies zoals erfbelasting, gezien dit buiten het mandaat van de AFM ligt. Het onderzoek gaat uit van de huidige beleidsomgeving. Onafhankelijk van de hoogte van de erfbelasting is de toename vermogensoverdrachten een gegeven dat in meer of mindere mate effect zal hebben op de financiële sector.

1.3 Methode

Deze verkenning is gebaseerd op wetenschappelijke literatuur, openbare databronnen en consumentenonderzoek. Hierbij is het belangrijk op te merken dat de beschikbare data over erfenissen en schenkingen geen volledig beeld geven, omdat overdrachten onder de fiscale vrijstelling buiten beeld blijven. Voor erfenissen beslaan de aangiften naar schatting 75% van het totaal nagelaten vermogen. Wat betreft de schenkingen ouder op kind valt op jaarbasis naar schatting ongeveer 25% boven de fiscale vrijstelling (Ministerie van Financiën, 2026). Voor de analyse zijn steeds de meest recente beschikbare gegevens gebruikt, waarbij het peiljaar per onderwerp en databron verschilt. Voor meer inzicht in de keuzes en afwegingen van consumenten rondom erfenissen en schenkingen is gebruikgemaakt van de AFM Consumentenmonitor (AFM, 2026b) en interviews en focusgroepen met consumenten (zie bijlage Ipsos I&O). Daarnaast zijn gesprekken gevoerd met experts, brancheorganisaties en financieel dienstverleners om ontwikkelingen in de vraag naar en het aanbod van financiële producten en diensten te duiden.

1.4 Leeswijzer

De gevolgen van de intergenerationele vermogensoverdracht worden grofweg bepaald door de volgende stappen: bij wie en in welke vorm bevindt het vermogen zich nu (Hoofdstuk 2.1), bij wie en in welke vorm komt het vermogen terecht (Hoofdstuk 2.2) en hoe wenden ontvangers het ontvangen vermogen vervolgens aan (Hoofdstuk 3). Vanuit deze keten analyseren we de mogelijke effecten op de woningmarkt (Hoofdstuk 3.1), de spaar- en beleggingsmarkt (Hoofdstuk 3.2), de markt voor financieel advies en vermogensplanning (Hoofdstuk 3.3), en op het gebied van financiële fraude (Hoofdstuk 4). Hoofdstuk 5 zet de belangrijkste bevindingen op een rij, gaat in op de implicaties voor het toezicht van de AFM en doet een oproep aan de sector en de overheid.

2. Vermogen en vermogensoverdrachten

De intergenerationele vermogensoverdrachten worden het komende decennium gedreven door de relatief grote groep 75-plussers met een relatief hoog vermogen, met name gedreven door de (over)-waarde op de eigen woning. Ouderen bouwen hun vermogen vaak minder snel af dan op basis van economische theorieën zou worden verwacht (Horioka & Ventura, 2024). Dit komt onder meer doordat zij vermogen willen nalaten aan hun naasten, doordat zij uit voorzorg geld achter de hand houden voor toekomstige zorgkosten, of doordat het geld grotendeels vastzit in de eigen woning en dus niet kan worden benut. Met de intergenerationele vermogensoverdracht komt een groot deel van dit vermogen het komende decennium naar verwachting terecht bij de daaropvolgende generatie: de 45- tot 65-jarigen. Veel ontvangers binnen deze leeftijdsgroep beschikken zelf al over een aanzienlijk vermogen en hebben vaak een eigen woning. Bovendien wordt er steeds vaker al bij leven geschonken en wordt vermogen in toenemende mate rechtstreeks aan kleinkinderen overgedragen. Dit hoofdstuk schetst de omvang en verdeling van het nagelaten en toekomstige na te laten vermogen, de kenmerken van de huidige en toekomstige ontvangers en de manieren waarop het vermogen wordt overgedragen.

2.1 Demografie en vermogen

Gevers

De huidige groep 75-plussers vormt een relatief grote en vermogende groep, waardoor het komende decennium een omvangrijke vermogensoverdracht zal plaatsvinden wanneer zij komen te overlijden. Als gevolg van de vergrijzing neemt het aantal ouderen in Nederland gestaag toe. Momenteel telt Nederland ruim 1,8 miljoen 75-plussers, wat neerkomt op ongeveer tien procent van de bevolking. Naar verwachting groeit het aantal 75-plussers tot 2,6 miljoen in 2040. Deze demografische ontwikkeling zal gepaard gaan met een stijging van het jaarlijks aantal overledenen en een omvangrijke golf aan nalatenschappen. De groep 75-plussers beschikte in 2025 over een totaal nettovermogen[1] van 524 miljard euro (CBS Statline, Vermogen van huishoudens). Naarmate deze generatie overlijdt, zal een aanzienlijk deel van dit vermogen via erfenissen en schenkingen worden overgedragen aan volgende generaties. De piek in het jaarlijks aantal sterfgevallen en de jaarlijkse omvang van vermogensoverdrachten ligt naar verwachting rond 2050.

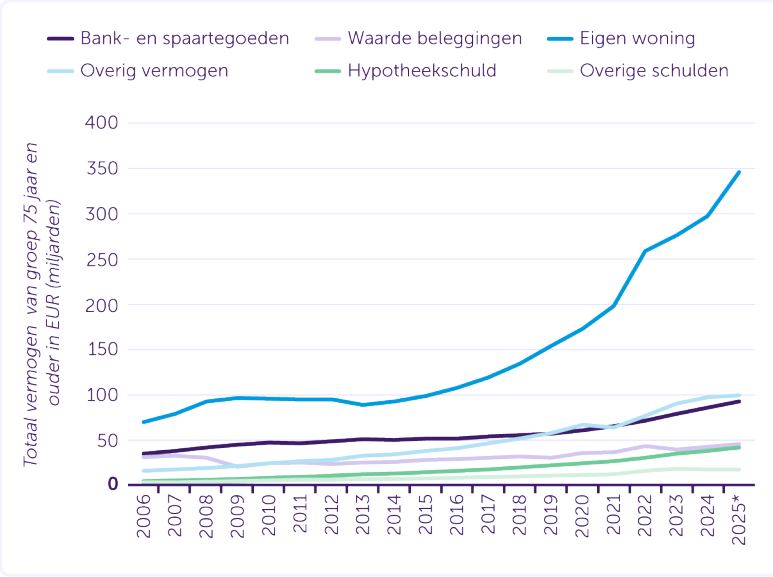
Het vermogen van de groep 75-plussers is scheef verdeeld en de (over)waarde van de eigen woning speelt hier een belangrijke rol. Gemiddeld hebben 75-plussers een nettovermogen van 375.000 euro. De mediaan van het (netto)vermogen van 75-plussers ligt met 205.000 euro bijna twee ton lager dan het gemiddelde vermogen, wat duidt op een scheve verdeling van het vermogen (Brounen et al., 2026; peiljaar 2023). Het hebben van een eigen woning heeft hier een groot aandeel in (Figuur 1). Zo ligt het gemiddelde nettovermogen van 75-plussers met een eigen woning op 690.000 euro tegenover een gemiddeld nettovermogen van 50.000 euro onder 75-plussers met een huurwoning (Brounen et al., 2026; peiljaar 2023). Daarbij valt op dat 75-plussers steeds vaker een eigen woning bezitten. In 2025 was de meerderheid van de 75-plussers eigenaar van een koopwoning (55%). In 2015 was dit nog andersom, toen bezat de meerderheid (57%) van de 75-plussers een huurwoning en bezat 43% van 75-plussers een koopwoning (CBS Statline, Vermogen van huishoudens). Bovendien is het vermogen in de eigen woning de afgelopen jaren sterk gestegen met bijna 249% ten opzichte van 2015.

De financiële bezittingen van 75-plussers zijn in de afgelopen tien jaar sterk toegenomen, gedreven door groeiende bank- en spaartegoeden en effectenportefeuilles. Bank- en spaartegoeden zijn doorgaans de meest voorkomende vermogenscategorie van Nederlandse huishoudens. In 2025 had 99,5% van alle 75-plussers vermogen op

1 Het nettovermogen is het vermogen na aftrek van schulden.

bank- en spaartegoeden met een totaal van 93 miljard euro. Tien jaar geleden was dit nog slechts 52 miljard euro, een stijging van 78%. Hierbij moet worden opgemerkt dat ook het vermogen op bank- en spaartegoeden doorgaans scheef verdeeld is onder de bevolking. Het aandeel huishoudens met vermogen in beleggingsportefeuilles is de afgelopen jaren nauwelijks gestegen. Ongeveer 16% van het totaal aantal 75-plussers heeft vermogen in effecten. Dit is in lijn met het gemiddelde effectenbezit in Nederland en betekent dat slechts een beperkt deel van de groep 75-plussers vermogen in effecten heeft. Daarentegen is het vermogen dat deze huishoudens in effecten hebben de afgelopen tien jaar sterk gestegen met 62%.

Figuur 1 Eigen woning maakt een steeds groter deel uit van het totaal vermogen van de groep 75 jaar en ouder.



Bron: CBS Statline, bewerking AFM (2026).

Ontvangers

Erfgenamen bevinden zich veelal in de middelbare levensfase. Erfenissen komen in ongeveer de helft van de gevallen terecht bij de kinderen van de overledene, waardoor vermogen in belangrijke mate wordt overgedragen naar volgende generaties (Tabel 1). Erfgenamen ontvangen een nalatenschap doorgaans tussen hun 45e en 65e levensjaar. Naar verwachting groeit de omvang van deze groep verder als gevolg van de stijgende levensverwachting. Tegelijkertijd daalt het aantal kinderen onder wie een nalatenschap wordt verdeeld. Waar de erfenis in 2011 werd verdeeld onder gemiddeld 3,2 erfgenamen, ligt dit in 2023 op gemiddeld 2,3 erfgenamen (Brounen et al., 2026). Hierdoor neemt het erfdeel per erfgenaam gemiddeld toe. Daarnaast ontvangen kleinkinderen steeds vaker een deel van de nalatenschap: sinds 2007 bijna vier keer zo vaak en meestal rondom het vrijstellingsbedrag (Figuur 2). Een belangrijke verklaring hiervoor is dat het sinds 2010 fiscaal aantrekkelijker is geworden vermogen na te laten aan kleinkinderen.[2] Ook kan een rol spelen dat kleinkinderen zich vaker in een levensfase bevinden waarin zij het vermogen goed kunnen gebruiken, bijvoorbeeld voor de aankoop van een woning.

Tabel 1 Erfgenamen zijn het vaakst het kind van de overledene en hebben de leeftijd van 45-65 jaar.

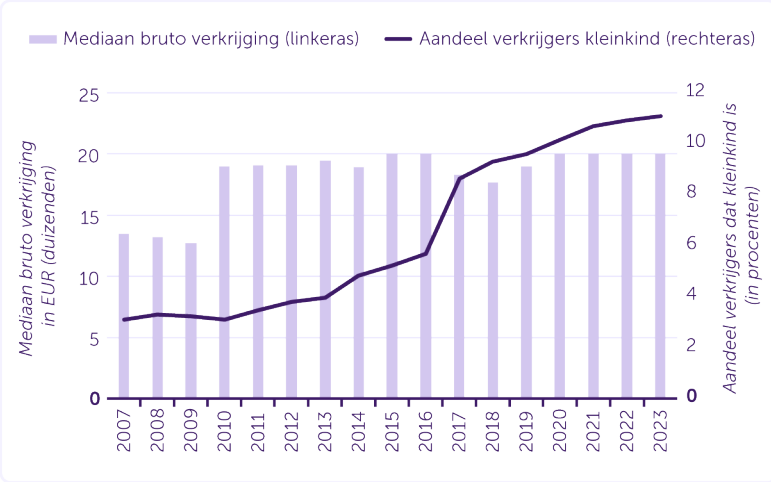
Wie zijn erfgenaam?		Hoe oud zijn erfgenamen?	
Kind	52%	**0-15 jaar**	3%
Partner	12%	**15-25 jaar**	6%
Kleinkind	10%	**25-45 jaar**	17%
Ouder	1%	**45-65 jaar**	46%
Maatschappelijke organisatie	1%	**65 jaar of ouder**	23%
Overige relatie*	24%	**Onbekend**	6%

Toelichting: *Onder 'overige relatie' vallen broers, zussen of andere niet of ver verwanten.

Bron: CBS Statline, bewerking AFM (2026), peiljaar 2023.

2 Voor kinderen en kleinkinderen geldt sinds 2010 hetzelfde vrijstellingsbedrag.

Figuur 2 Kleinkinderen zijn steeds vaker verkrijger van de erfenis, vaak rondom het vrijstellingsbedrag.

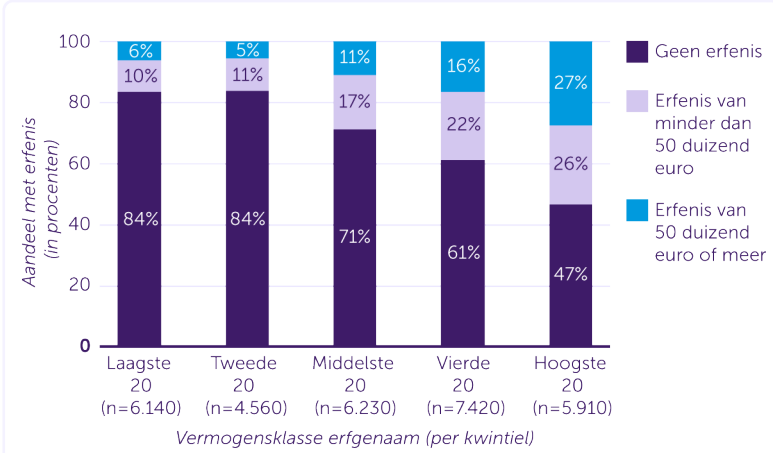


Bron: CBS Statline, bewerking AFM (2026).

De groep erfgenamen die het vermogen van de huidige oudere generaties ontvangt, heeft gemiddeld een sterke vermogenspositie en bezit in ruim de helft van de gevallen een eigen woning. Het gemiddelde nettovermogen van de groep huishoudens in de leeftijd van 45-65 jaar is 503 duizend euro (CBS Statline, Vermogen van huishoudens; peiljaar 2025). Met een mediaan vermogen van 262 duizend euro is het vermogen ook onder deze groep scheef verdeeld. Daarnaast geldt ook voor deze leeftijdsgroep dat het gros van hun vermogen wordt bepaald door vermogen uit eigenwoningbezit. Van de groep huishoudens in de leeftijd van 45-65 jaar bezit ongeveer 66% een eigen woning, met een gemiddelde waarde van van 555 duizend euro. In dat licht is het aandeel vermogen in bank- en spaartegoeden relatief klein met een gemiddelde van 70 duizend euro en een mediaan van bijna 30 duizend euro.

Vermogende huishoudens ontvangen relatief vaak erfenissen, waarbij het doorgaans ook om hogere bedragen gaat. De kans op het ontvangen van een erfenis is het grootst onder huishoudens met en hoger vermogen (Figuur 3). De hoogste vermogensklasse ontvangt in meer dan de helft van de gevallen een erfenis, terwijl dit voor de laagste vermogensklasse slechts in een op de zes gevallen zo is. Ook de omvang van de erfenis hangt samen met de vermogenspositie van de ontvanger. De hoogste vermogensklasse ontvangt meer dan vier keer zo vaak een erfenis van 50.000 euro of meer dan de laagste vermogensklasse. Ook binnen de hoogste vermogensklasse zijn er grote verschillen in de kans en omvang van de erfenis, waarbij vermogensoverdrachten zich met name concentreren bij de vermogendste 1% ontvangers. Bovendien geldt de scheve verdeling onder huishoudens niet alleen voor erfenissen maar ook voor schenkingen (CPB, 2019; CPB, 2026c).

Figuur 3 Huishoudens met een hoger vermogen ontvangen vaker en grotere erfenissen.



Toelichting: Hoogte van de erfenis naar vermogensklasse (op 1 januari 2018) van de erfgenamen van wie de ouder in 2018 overleed.

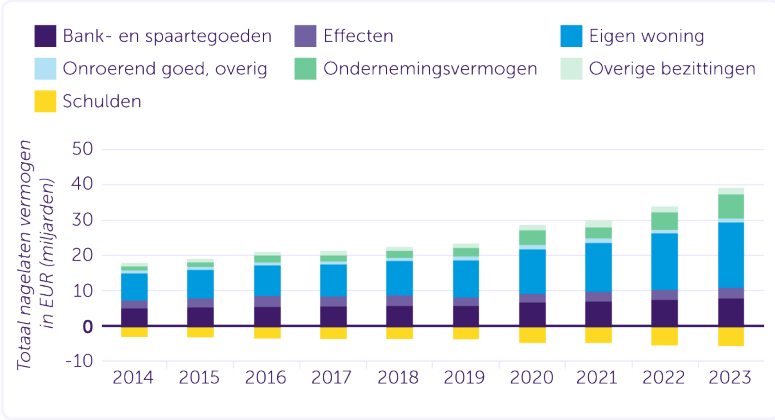
Bron: CBS (2026) Erfgenamen op de woningmarkt, bewerking AFM (2026).

2.2 Vermogensoverdrachten

Erfenissen

Het nagelaten vermogen is de afgelopen jaren sterk gestegen, met name door de (over)waarde op de eigen woning. Waar erfenissen voor veel Nederlandse huishoudens tot enkele decennia geleden nog een relatief bescheiden rol speelden in de vermogensvorming, zijn zij inmiddels uitgegroeid tot een substantieel onderdeel hiervan. Het nagelaten vermogen volgt logischerwijs de vermogensontwikkeling van de oudste bevolkingsgroepen, waardoor de toename van het vermogen onder 75-plussers zich ook vertaalt in grotere nalatenschappen. Sinds 2007 is het totaal nagelaten vermogen sterk gestegen, van 13,3 miljard euro naar 33,5 miljard euro in 2022. Ook het gemiddeld nagelaten vermogen nam in deze periode aanzienlijk toe, van 103 duizend euro naar 199 duizend euro per nalatenschap. Deze groei wordt vooral gedreven door de waardestijging van koopwoningen, die voor veel ouderen het belangrijkste vermogensbestanddeel vormen (Figuur 4). Daarnaast maken bank- en spaartegoeden een substantieel deel uit van het nagelaten vermogen. Het aandeel nagelaten effectenvermogen blijft de afgelopen jaren nagenoeg gelijk op ongeveer 10%.

Figuur 4 Nagelaten vermogen neemt toe, met name door de (over)waarde op de eigen woning.



Bron: CBS Statline, bewerking AFM (2026).

Schenkingen

Het Nederlandse schenkingslandschap wordt gedomineerd door 65-plussers, die hun vermogen voornamelijk aan hun kinderen schenken. Het patroon van schenken wordt gedreven door fiscale regelingen met jaarlijkse vrijstellingen en specifieke eenmalige vrijstellingen. Uit de data van schenkingen waarvoor aangifte werd gedaan komt naar voren dat ruim het merendeel van de schenkingen, zowel in aantallen als in vermogen, komt van de groep 65-plussers. Het merendeel van deze schenkingen gaat van ouders naar kinderen. In 2022 ontvingen kinderen bijna 90% van alle schenkingen. Ongeveer de helft van de schenkingen die ouders aan hun kinderen deden, viel binnen de reguliere schenkingsregeling. Voor de overige schenkingen werd gebruikgemaakt van een eenmalig verhoogde vrijstelling of van de specifieke vrijstelling voor de eigen woning (2022 was het laatste jaar waarin deze vrijstelling volledig gold). De gemiddelde nettowaarde van een schenking is de afgelopen jaren fors gegroeid. Het bedrag dat ouders hun kind schonken volgens de reguliere vrijstelling is gegroeid van gemiddeld 56 duizend euro in 2011 tot 100 duizend euro in 2022 (CPB, 2026c). Voor een eigen woning schonken ouders ook steeds hogere gemiddelde bedragen aan hun kinderen: 53 duizend euro in 2011 tegen 86 duizend euro in 2022 (CBS Statline Vermogen van huishoudens; CPB, 2026c).

Trends in vermogensoverdracht

Schenkingen en erfenissen dragen in toenemende mate bij aan vermogensopbouw en hebben daarmee invloed op zowel de vermogensverdeling als de kansengelijkheid op de woningmarkt. De opbouw van vermogen wordt sterk beïnvloed door de startpositie in het leven. Deze startpositie bepaalt mede de onderwijskansen, de arbeidsmarktpositie en uiteindelijk het inkomen van een individu (IBO, 2022). Daarnaast spelen schenkingen en erfenissen een belangrijke rol bij vermogensvorming. Naar schatting is momenteel ongeveer 40% van het totale vermogen afkomstig uit schenkingen en erfenissen (IBO, 2022). Dit aandeel neemt naar verwachting toe naarmate het nagelaten vermogen in omvang blijft groeien. Schenkingen en erfenissen hebben vervolgens ook invloed op de startpositie van de volgende

generatie, bijvoorbeeld doordat financieel ondersteunde huishoudens gemakkelijker vermogen kunnen opbouwen of een koopwoning kunnen verwerven. Wanneer vermogen zich binnen vermogende families concentreert en over generaties wordt doorgegeven, kan een zogenoemd dynastie-effect ontstaan (CPB, 2019). Hierdoor kunnen bestaande verschillen in vermogen en toegang tot de koopwoningmarkt van generatie op generatie worden bestendigd of zelfs versterkt.

De komende decennia leidt het overlijden van de oudere generaties naar verwachting niet alleen tot grotere vermogensoverdrachten, maar ook tot een verschuiving in het moment waarop vermogen wordt overgedragen. Naarmate meer huishoudens beschikken over substantiële vermogens, ontstaat er een sterkere prikkel om vermogen al tijdens leven over te dragen aan (klein)kinderen of andere naasten. Daarbij speelt mee dat veel ouderen zich in een levensfase bevinden waarin hun vermogen sneller groeit dan hun consumptieve bestedingen, bijvoorbeeld door de sterke stijging van de waarde van de eigen woning. Onder meer alleenstaanden en weduwen bouwen hun vermogen in de laatste levensfase geregeld bewust af (CPB, 2022). De grens tussen schenken en erven wordt daarmee steeds diffuser: een groter deel van het vermogen bereikt de volgende generatie via schenkingen tijdens leven in plaats van voornamelijk via de erfenis na overlijden. Een toenemend deel van de intergenerationele vermogensoverdracht vindt daardoor plaats tijdens leven, waardoor de herverdeling van vermogen tussen generaties eerder op gang komt.

Fiscale overwegingen en percepties kunnen deze ontwikkeling verder versterken. Huishoudens stemmen het moment en de omvang van schenkingen regelmatig af op de vrijstellingen, tarieven en schijven binnen de schenkbelasting. Erfenissen lijken minder gevoelig voor belastingprikkels (Alessi et al., 2026), maar percepties over de (hoogte van) de erfbelasting kunnen het gedrag van consumenten sterk sturen. Zo wordt vermogen steeds vaker via constructies over meerdere jaren of generaties overgedragen om de belastingdruk van de erfenis te beperken, bijvoorbeeld door het opzetten van baby-bv's of het doen van papieren schenkingen.[3] De toenemende omvang van erfenissen en schenkingen kan het belang van fiscale optimalisatie verder vergroten, waardoor ook fiscale planning en vermogensstructurering meer aandacht zullen krijgen.

Inzichten uit gesprekken met consumenten...

- Zowel gevers als ontvangers vinden het belangrijk om op een fiscaal gunstige manier met schenken en nalaten om te gaan. Het beperken van de af te dragen erf- en schenkbelasting wordt daarbij vaak genoemd als beweegreden.
- Zowel potentiële erflaters als toekomstige erfgenamen spreken een voorkeur uit voor het overdragen en ontvangen van vermogen tijdens leven. Respondenten noemen dat dit anderen de mogelijkheid biedt om eerder van het vermogen te profiteren en te zien hoe het geld benut wordt, terwijl dit tegelijkertijd de toekomstige administratieve en praktische afwikkeling kan vereenvoudigen.

"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

- Een sterk terugkerend motief om vermogen na te laten is de wens om (klein)kinderen financieel te ondersteunen. Volgens deelnemers kunnen jongere generaties het vermogen vaak goed gebruiken en er op dat moment in hun leven meer voordeel uit behalen.

...en marktpartijen

- Financieel adviseurs geven aan dat zij in hun adviespraktijk regelmatig zowel erflaters als erfgenamen betrekken. Daarbij wordt verkend welke mogelijkheden er al tijdens leven zijn, zoals schenkingen, papieren schenkingen of aanpassingen in testamenten.
- Financieel dienstverleners verwachten dat de wijze van vermogensoverdracht zal veranderen: vaker (via schenkingen) tijdens leven en vaker ook naar de volgende generatie (de kinderen van de directe ontvangers).

3 Een baby-bv is een bv die door de ouders als wettelijk vertegenwoordigers is opgericht op naam van hun baby of jonge kind. Aandelen worden aan een kind geschonken, vaak via jaarlijkse schenkingen. Een papieren schenking is een schenking die op papier wordt vastgelegd, waarbij het geschonken bedrag nog niet direct wordt uitgekeerd. Zo kan vermogen fiscaal al worden overgedragen terwijl het geld voorlopig beschikbaar blijft voor de schenker.

3. Effecten van vermogensoverdrachten

De manier waarop overgedragen vermogen wordt besteed, bepaalt in belangrijke mate de gevolgen van intergenerationele vermogensoverdrachten voor de economie en financiële markten. Ontvangers van een erfenis of schenking kunnen dit op uiteenlopende manieren inzetten, bijvoorbeeld voor consumptie, sparen, beleggen, of het aflossen van (hypotheek)schulden. Ook kan het ontvangen van vermogen arbeidsmarktkeuzes beïnvloeden, zoals het verminderen van het aantal gewerkte uren of het vervroegen van de pensionering (Basiglio et al., 2023; Brown et al., 2010; Joulfaian, 2006). Bovendien kan de verwachting in de toekomst een erfenis te ontvangen de financiële keuzes van consumenten beïnvloeden (Zhang et al., 2026; Lundberg, 2020). In dit hoofdstuk verkennen we de effecten van intergenerationele vermogensoverdrachten voor de woningmarkt, de spaar- en beleggingsmarkt, en de markt voor financieel advies en vermogensplanning. We analyseren de mogelijke ontwikkelingen in de vraag naar en het aanbod van producten en diensten op de betreffende markt en welke kansen en risico's hieruit kunnen ontstaan.

Inzichten uit gesprekken met consumenten

- Ontvangers weten vaak niet direct hoe zij de ontvangen erfenis willen besteden. Soms speelt ook ongemak over het ontvangen bedrag mee. Ontvangers nemen doorgaans eerst de tijd om zich te oriënteren op de mogelijkheden. Het keuzeproces strekt zich uit over meerdere beslismomenten. Daarnaast is er een duidelijke wens om een weloverwogen beslissing te nemen. Schenkingen hebben vaker een specifiek doel, mede door fiscale redenen. Verder komt naar voren dat de besteding van de erfenis/schenking sterk wordt bepaald door de persoonlijke situatie en eigen financiële positie.

"Het komt je aanwaaien [...] je krijgt het, je hebt er niet voor gewerkt. Ik denk wel dat het gevoel anders is [...] ik hebt dan ook het idee dat ik er wel iets nuttigs mee moet doen." Ontvanger van een schenking, vrouw, 38 jaar.

- *Mental accounting* en *emotional accounting*[4] lijken relevante factoren te zijn in hoe ontvangers van een erfenis daarmee omgaan. Ontvangers beschouwen het geërfde vermogen vaak anders dan hun reguliere inkomen of financiële bezittingen. Daarbij speelt het gevoel dat het vermogen nog steeds verbonden is aan de erflater of schenker. Het geld wordt bijvoorbeeld vaak bewust gescheiden gehouden van het overige vermogen.

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

---

- Er wordt meestal niet actief geanticipeerd op het ontvangen van een erfenis. Respondenten geven aan dat dit als een ongemakkelijk onderwerp wordt ervaren. Ook bestaat vaak onzekerheid over het moment van ontvangst en de uiteindelijke omvang van een nalatenschap. Verder speelt mee dat het vaak onbekend is hoe het vermogen testamentair verdeeld zal worden. Tegelijkertijd houden respondenten er wel rekening mee dat zij op enig moment iets van een erfenis zullen ontvangen.

4 *Mental accounting* houdt in dat mensen geld mentaal indelen in verschillende categorieën of 'potjes', waardoor zij geld afhankelijk van de herkomst of het beoogde doel anders waarderen en besteden. *Emotional accounting* gaat uit van het van het idee dat mensen geld een emotionele betekenis geven op basis van de omstandigheden waaronder het is verkregen, waardoor deze gevoelens invloed hebben op hoe zij het geld vervolgens besteden (Levav & McGraw, 2009).

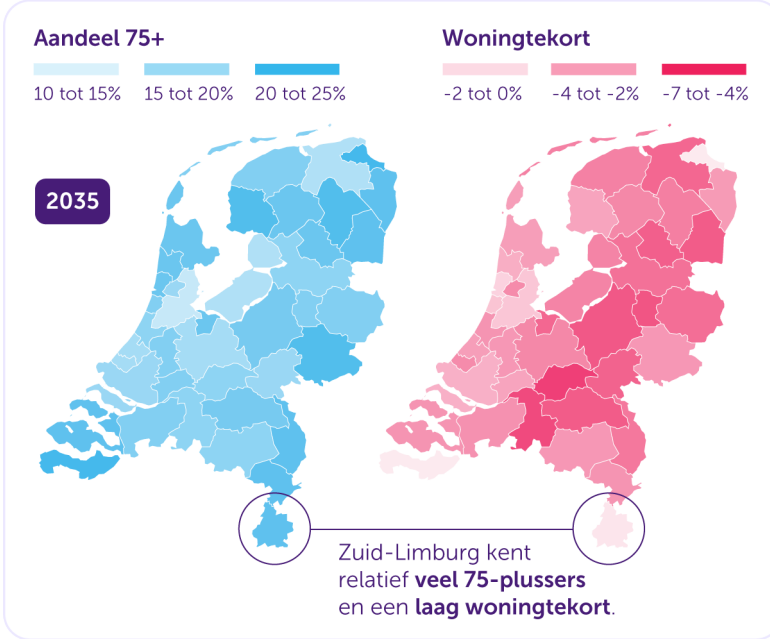
3.1 Woningmarkt

Marktwerking

Het relatief hoge eigenwoningbezit van oudere generaties vormt de komende decennia een belangrijke bron van vrijkomend woningaanbod. De huidige groep senioren speelt een bepalende rol op de Nederlandse woningmarkt doordat zij een groot deel van de huidige koopwoningvoorraad bezitten. Er zijn in totaal ruim 600 duizend 75-plussers met een eigen woning. Daarmee vormt deze groep 13% van alle woningeigenaren in Nederland. Voor de groep 65-plussers gaat het zelfs om 1,4 miljoen woningeigenaren, wat neerkomt op 30% van het totaal (ABF Primos Datawonen, 2024). Deze woningen bevinden zich relatief vaak in regio's met zowel een hoge vergrijzing als een hoog aandeel koopwoningen, zoals Zeeland, Drenthe, Friesland en Limburg. Daarnaast wonen zij relatief vaak in ruimere eengezinswoningen. Deze woningen van 75-plussers zullen het komende decennium geleidelijk op de markt komen doordat deze groep overlijdt of verhuist naar een meer passende woning. Wanneer we uitgaan van de huidige groep 75-plussers en een periode van circa 10 tot 15 jaar waarin deze woningvoorraad vrijkomt, gaat het om ongeveer 40 duizend tot 60 duizend woningen per jaar. Ter vergelijking: dit komt overeen met ongeveer 20 tot 30% van het huidige jaarlijkse aantal transacties van bestaande koopwoningen in Nederland (ongeveer 210 duizend woningen; CBS Statline, Koopwoningen). Gezien het aanhoudende woningtekort lijkt sterke prijsdaling op de woningmarkt als gevolg van dit aanbodeffect onwaarschijnlijk. Het vrijkomende woningaanbod zou op regionaal niveau en binnen specifieke woningsegmenten echter wel kunnen leiden tot veranderingen in de prijsontwikkeling en marktdynamiek.

Het effect van de toekomstige intergenerationele vermogensoverdrachten op de prijsvorming op de woningmarkt hangt sterk af van de mate waarin het vrijkomende woningaanbod aansluit op de vraag van woningzoekenden. Er kunnen daarbij twee vormen van mismatch ontstaan. Ten eerste kan er sprake zijn van een regionale mismatch, doordat de koopwoningen van oudere generaties relatief vaak geconcentreerd zijn in regio's waar de vraag naar woningen relatief laag is. Er zouden dus regionaal grote verschillen kunnen ontstaan in de mate waarin het extra aanbod aansluit op de vraag (Figuur 5). Ten tweede kan een mismatch ontstaan in woningtype. Oudere generaties bezitten veelal eengezinswoningen met een relatief hoge WOZ-waarde (Ministerie van VRO, 2025). Deze woningen zijn vaak te duur voor koopstarters (de huidige groep met de hoogste vraag naar koopwoningen). Bovendien neemt de vraag naar ruime eengezinswoningen af door de toename van eenpersoonshuishoudens (CBS, 2024). De nagelaten woningen van de oudere generaties matchen dus slechts in beperkte mate de vraag naar woningen van de jongere generaties. In segmenten waar het aanbod toeneemt terwijl de vraag beperkt blijft, zoals in dunbevolkte gebieden en bij woningen in hogere prijsklassen, kan neerwaartse prijsdruk ontstaan. In populaire gebieden waar de vraag hoog blijft ten opzichte van het beschikbare aanbod, zullen prijsontwikkelingen beperkter zijn.

Figuur 5 Regionale mismatch: de gebieden met relatief hoog aandeel 75-plussers kennen een relatief laag woningtekort in 2035.



Toelichting: Het figuur laat per COROP-regio zien wat welk aandeel van de huishoudens 75 jaar of ouder zijn (links) en wat de prognose van het woningtekort is (rechts).[5]

Bron: ABF Primos Datawonen, bewerking AFM (2026).

De wijze waarop het vermogen dat vrijkomt uit woningen van de oudere generaties wordt aangewend, is een belangrijke factor voor de doorstroming op de woningmarkt, de financiële weerbaarheid van huishoudens en de kansen- en vermogensverdeling binnen generaties. Uit de AFM Consumentenmonitor blijkt dat ontvangers van een geërfde woning deze in de meeste gevallen verkopen (AFM, 2026b). Slechts 2% van de erfgenamen van een ouder met een koopwoning verhuist naar die woning (CBS, 2026). Voor huishoudens die via een schenking of erfenis toegang krijgen tot het vermogen uit de verkochte geërfde woning, ontstaan extra mogelijkheden op de woningmarkt. Zij kunnen gemakkelijker een woning kopen omdat zij meer financiële ruimte hebben en dus hogere biedingen kunnen uitbrengen. Hierdoor ontstaat een prijsopdrijvend effect op de woningmarkt.[6] Erfgenamen verhuizen vooral naar grotere en/of vrijstaande woningen verhuizen en verwerven zodoende een betere positie op de woningmarkt (CBS, 2026). Daarnaast kan het ontvangen van vermogen uit een erfenis of schenking door huishoudens worden ingezet voor woningverbetering, verduurzaming of het aflossen van hypotheekschulden.[7] Dit zorgt voor een hogere woningwaarde, lagere woonlasten en een grotere financiële weerbaarheid van huishoudens. Tegelijkertijd beschikken huishoudens zonder ontvangen erfenis of schenking niet over deze extra financieringsruimte. De toegang tot en doorstroming op de woningmarkt wordt zo in toenemende mate bepaald door (familie)vermogen en in mindere mate door inkomen. Dit vergroot de kansenongelijkheid binnen generaties op de woningmarkt.

5 Het woningtekort is een van de uitkomsten van de regionale bevolkings- en huis-houdensprognose (Primos-model). Het model maakt voor de komende periode een inschatting van het aantal huishoudens dat de woningmarkt wil betreden, dan wel verlaten (vraag en aanbod). Ook wordt de ontwikkeling van de beschikbare woning-voorraad geraamd. Het tekort – het verschil tussen vraag en aanbod - wordt geldt als een indicator voor de spanning op de woningmarkt. Negatieve waardes duiden op een tekort. Indien de waarde '0' is, is er geen tekort en mogelijk een overschot.

6 De ervaringen met de jubelton sluiten hierbij aan: kopers die zo'n schenking volledig konden inzetten, kochten aantoonbaar duurdere woningen en boden gemiddeld meer dan vergelijkbare kopers zonder die ondersteuning. Deze hogere biedingen laten vervolgens de referentieprijzen in buurten stijgen, wat een opdrijvend effect heeft op de woningmarkt (Wogh et al., 2024). Dit effect kan met name sterk zijn in populaire regio's zoals in de Randstad.

7 Uit onderzoek van het CBS blijkt echter dat erfgenamen nauwelijks extra aflossen op de hypotheek (CBS, 2026).

Vermogensoverdrachten: twee hypothetische scenario's voor de woningmarkt

Scenario 1: Geërfd vermogen uit overwaarde verlaat de woningmarkt

Het vrijgekomen aanbod van woningen van erflaters sluit beperkt aan bij de vraag. Erfgenamen ontvangen minder vermogen uit de overwaarde en herinvesteren dit geld niet in de woningmarkt, maar besteden het op een andere manier, zoals sparen of beleggen. De overwaarde van de erflater zorgt niet voor extra financieringsruimte bij de ontvanger. Hierdoor blijft voor deze groep de positie op de woningmarkt hetzelfde, wat de kansen voor huishoudens zonder geërfd vermogen uit overwaarde verbetert.



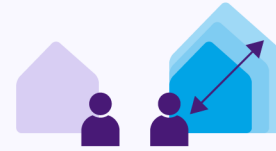
Ontwikkeling prijsdruk

Er is neerwaartse prijsdruk. Aanbod van woningen neemt toe en er is geen extra vraag en biedingsruimte. Regionaal kunnen prijzen dalen.



Kansenongelijkheid

Vermogensverschillen binnen de generatie ontvangers blijven bestaan, maar vertalen zich minder sterk door naar verschillen in kansen op de woningmarkt.



Positie woningzoekende

Woningzoekenden profiteren van het vrijgekomen aanbod. Huishoudens zonder geërfd vermogen uit overwaarde ervaren minder concurrentie.



Scenario 2: Geërfd vermogen uit overwaarde blijft in de woningmarkt

Het vrijgekomen aanbod van woningen van erflaters sluit aan bij de vraag, waardoor geërfde woningen snel worden verkocht. Ontvangers van vermogen uit overwaarde herinvesteren dit geld in hun eigen woning of in hun positie op de woningmarkt (doorstromen). Op deze manier zorgt de vermogensoverdracht voor hogere woningwaarde of extra bieding- en financieringsruimte. Hierdoor verbetert voor deze groep de positie op de woningmarkt, ten koste van huishoudens zonder geërfd vermogen uit overwaarde.



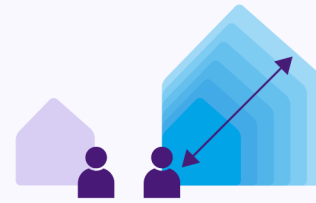
Ontwikkeling prijsdruk

Vrijgekomen aanbod wordt direct opgevuld en de vraag is sterker door grotere biedingsruimte. Dit zorgt voor opwaartse prijsdruk, met name in populaire regio's.



Kansenongelijkheid

Verschillen in vermogen en woningmarkt-kansen binnen generaties nemen verder toe.



Positie woningzoekende

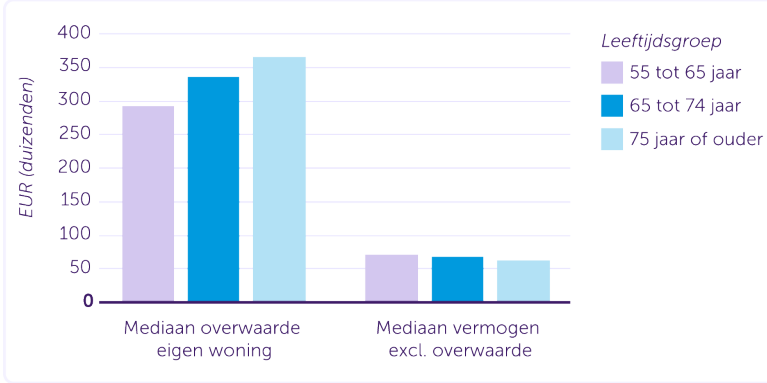
Huishoudens met geërfd vermogen uit overwaarde kunnen met extra biedingsruimte hun positie op de woningmarkt versterken, ten koste van huishoudens zonder geërfd vermogen uit overwaarde.



Ontwikkeling vraag en aanbod van producten en diensten

Veel 75-plussers beschikken over een aanzienlijke overwaarde op hun woning en zullen naar verwachting steeds vaker zoeken naar manieren om deze overwaarde tijdens leven te kunnen benutten. De groep 75-plussers heeft relatief veel overwaarde op de eigen woning (mediaan van 364.800 euro, Figuur 6). Dit is het gevolg van relatief lage hypotheekschulden en de sterke stijging van de woningprijzen in de afgelopen decennia. Deze overwaarde vormt echter vermogen dat niet direct beschikbaar is voor bestedingen. Een voor de hand liggende optie om de overwaarde te kunnen benutten is om de eigen woning te verkopen en te verhuizen naar een goedkopere woning of huurwoning, maar de verhuisbereidheid onder ouderen is relatief laag (CBS, 2020). Zodoende komen financiële producten of constructies in beeld om in zowel de woonbehoefte als de behoefte van het benutten van de overwaarde op de eigen woning te kunnen voorzien. Er bestaan hiervoor verschillende leenconstructies, zoals een omkeerhypotheek en een krediethypotheek, en verkoopconstructies, zoals sale-and-lease-back (Brounen et al., 2019). Op dit moment is er een stijging te zien in het aantal hypotheekaanvragen dat niet wordt gebruikt voor de aankoop van een woning, met name bij de groep gepensioneerden. In 2025 nam deze groep gemiddeld €102.000 op uit overwaarde en dit werd vaak gebruikt voor consumptieve doeleinden of het doen van schenkingen of leningen binnen de familie (HDN, 2025).

Figuur 6 De groep 75-plussers hebben relatief hoge overwaarde en dit is een relatief groot bedrag in verhouding tot het totale vermogen.



Bron: CBS, Overwaarde van de woning van huishoudens naar inkomen en leeftijd (2024).

Familievermogen en -hypotheken kunnen door intergenerationele vermogensoverdrachten een grotere rol gaan spelen bij de financiering van koopwoningen. De woningmarkt werkt als een ladder waarop iedereen zo hoog mogelijk probeert te komen om zijn of haar positie te versterken (CPB, 2026a). Door de huidige krapte op de woningmarkt en de verwachting van verder stijgende prijzen zullen consumenten naar verwachting zoeken naar manieren om hun toegang tot de woningmarkt te vergroten. Wanneer ontvangers van vermogen hun eigen woningmarktpositie niet hoeven te versterken, kunnen zij ervoor kiezen anderen te helpen bij het financieren van een woning middels een familiehypotheek. Op dit moment sluit al een op de zes een (deel van de) hypotheek af bij familie of vrienden en qua omvang is het totaal aan familiehypotheken aanzienlijk groter dan dat van de 'jubelton' (Eijsink & Mastrogiacomo, 2023). De toenemende intergenerationele vermogensoverdrachten kunnen deze ontwikkeling versterken, doordat meer vermogen binnen families beschikbaar komt dat kan worden ingezet voor de financiering van koopwoningen. Daarmee kunnen familiehypotheken een grotere rol gaan spelen naast bancaire hypotheekfinanciering.

Naar verwachting zullen aanbieders inspelen op deze toenemende vraag naar alternatieve krediet- en hypotheekvormen. Een mogelijke ontwikkeling zijn constructies waarin de verwachting van erfenissen kunnen worden meegenomen bij de risico-inschatting van hypotheekverstrekkers. Daarnaast worden in toenemende mate alternatieve financieringsconstructies aangeboden om de overwaarde op de eigen woning te benutten die buiten de Wet financieel toezicht (Wft) vallen. Denk bijvoorbeeld aan constructies waarbij je een deel van je woning aan een andere partij verkoopt en daar geld voor terugkrijgt, zoals *sale-and-lease-back* en erfpachtconstructies. Hier ontstaat ruimte voor door het teruglopende aanbod van verzilverhypotheken en aflossingsvrije hypotheken bij reguliere hypotheekverstrekkers.

Kansen en risico's

Verzilverproducten, familiehypotheken en vergelijkbare constructies kunnen consumenten helpen de overwaarde beter te benutten en hun financieringsmogelijkheden te vergroten. Door de overwaarde op de eigen woning (deels) te liquideren kunnen consumenten bijvoorbeeld consumptie, zorgkosten, woningverbetering of verduurzaming financieren, of hun pensioeninkomen aanvullen.[8] Bovendien kan het benutten van de overwaarde tijdens leven ertoe leiden dat een kleiner deel van het vermogen pas na overlijden wordt overgedragen. De erfgenamen ontvangen hierdoor minder extra financiële ruimte om hun woningmarktpositie te versterken, wat een dempend effect kan hebben op verschillen in woningmarktkansen. Familiehypotheken kunnen daarnaast de toegang tot en de doorstroming op de koopwoningmarkt verbeteren voor huishoudens die zonder aanvullende financiering moeilijk aan de reguliere kredietvoorwaarden kunnen voldoen.

Inzichten uit gesprekken met consumenten...

- Respondenten gebruiken het ontvangen vermogen voor het versterken van hun positie op de woningmarkt via aankoop, verduurzaming of verbouwing. Zij beschouwen dit als een verstandige besteding, mede gezien de huidige krapte en sterke prijsstijgingen op de woningmarkt.

"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."* Ontvanger, man, 28 jaar

- Respondenten zien verkoop van de geërfde woning als meest voor de hand liggende optie. Het zelf doorschuiven van een geërfde woning is complex, omdat dit betekent dat mede-erfgenamen uitgekocht moeten worden. Verder benoemen zij fiscale en juridische drempels.
- In de groepsgesprekken zijn deelnemers bewust van de grote verschillen in vermogen en in overdrachten die er bestaan tussen mensen met en zonder eigen woning. Zij zien dat erfenissen en schenkingen deze kloof verder kan versterken.

...en marktpartijen

- Marktpartijen zien vraag naar manieren om de overwaarde dat vastzit in woningen al bij leven over te dragen. Verder zien zij meer behoefte aan het meefinancieren van de woning van kinderen.
- Marktpartijen constateren een steeds beperkter aanbod van verzilverhypotheken. Zij zien het product als risicovol en vinden de productvoorwaarden slecht aansluiten bij de klant. Als reactie hierop ontstaan alternatieve financieringsconstructies om overwaarde te benutten.

8 Dit vergt tijdig inzicht in de (financiële) mogelijkheden van ouderen op het gebied van wonen, verhuizen en hypotheken, zie ook: Programma Wonen en zorg voor ouderen.

Aan het gebruik van productvormen om overwaarde te benutten zijn verschillende risico's verbonden voor consumenten. Verzilverproducten zijn complexe en impactvolle producten, waarbij consumenten een afweging moeten maken tussen de gewenste liquiditeit, de draagbaarheid van toekomstige lasten en de gevolgen voor hun vermogenspositie op de lange termijn. Daarbij spelen verschillende risico's een rol, waaronder woningwaarderisico, renterisico, onderhoudsrisico, langlevenrisico en vroegoverlijdensrisico, waarbij de verdeling van deze risico's verschilt per verzilverproduct (Brounen et al., 2019). Voor consumenten kan het lastig zijn om de kenmerken en de langetermijnconsequenties van het product volledig te overzien. Daarnaast bestaat het risico op een restschuld, een afname van de financiële flexibiliteit op latere leeftijd, of in sommige gevallen de noodzaak om de woning te verlaten. Verzilverproducten zijn bovendien relatief kostbaar door de hogere rente en het rente-op-rente-effect, waardoor de schuld in de loop der tijd aanzienlijk kan oplopen. De AFM benadrukte daarom al in 2020 het belang van een diepgaande productontwikkelings- en beoordelingsprocedure (PARP), zodat producten ook op langere termijn passend blijven voor de doelgroep (AFM, 2020).

De AFM waarschuwt voor de risico's van alternatieve financieringsconstructies die buiten reguliere kredietverstrekkers worden aangeboden. Op dit moment vallen veel aanbieders van alternatieve financieringsconstructies voor het benutten van de overwaarde niet onder de definitie van krediet onder de Wft en dus niet onder toezicht van de AFM. Hierdoor gelden voor hen niet dezelfde verplichtingen als voor de reguliere kredietverstrekkers, zoals regels rondom productontwikkeling, informatieverstrekking over het product of reclameregels. Het is daarom van belang dat consumenten alert blijven op mogelijke nadelige of schadelijke producteigenschappen van alternatieve financieringsconstructies rondom het benutten van de overwaarde.[9]

Familiehypotheken verhogen het risico op betalingsproblemen en hebben een prijsopdrijvend effect op de woningmarkt. Huishoudens met familiehypotheken hebben vaak hogere hypotheekschulden ten opzichte van de waarde van de woning (Loan-to-Value) en hogere hypotheeklasten ten opzichte van het inkomen (Debt-Service-To-Income) (Eijsink & Mastrogiacomo, 2023).[10] Dit vergroot het risico op betalingsproblemen en maakt hen mogelijk kwetsbaarder voor financiële tegenvallers en dalende woningprijzen. Bovendien leidt een toenemend gebruik van familiehypotheken, via de toename in de financieringsruimte, mogelijk tot een opdrijvend effect op de woningmarkt (DNB, 2023).

3.2 Sparen en beleggen

Ontwikkeling vraag en aanbod van producten en diensten

De vermogensverschuiving tussen generaties leidt naar verwachting tot veranderingen in de spaar- en beleggingsmarkt. Sparen en beleggen is voor veel huishoudens een belangrijke manier om duurzaam vermogen op te bouwen. Spaargeld en beleggingen vormen dan ook een belangrijk onderdeel van zowel het huidige vermogen als het vermogen dat via nalatenschappen wordt overgedragen. Daarnaast worden er vaak al tijdens leven financiële schenkingen gedaan door ouders aan hun (klein)kinderen. We verwachten dan ook dat op de spaar- en beleggingsmarkt de effecten van de vermogensverschuiving merkbaar zullen zijn. Niet alleen omdat het gaat over grote vermogens, maar ook omdat het spaar- en beleggingsgedrag en de risicobereidheid tussen generaties sterk kunnen verschillen. De ontvangende generatie zal het ontvangen vermogen op een andere manier alloceren wat leidt tot veranderingen in de vraag naar en het aanbod van producten en diensten op deze markten.

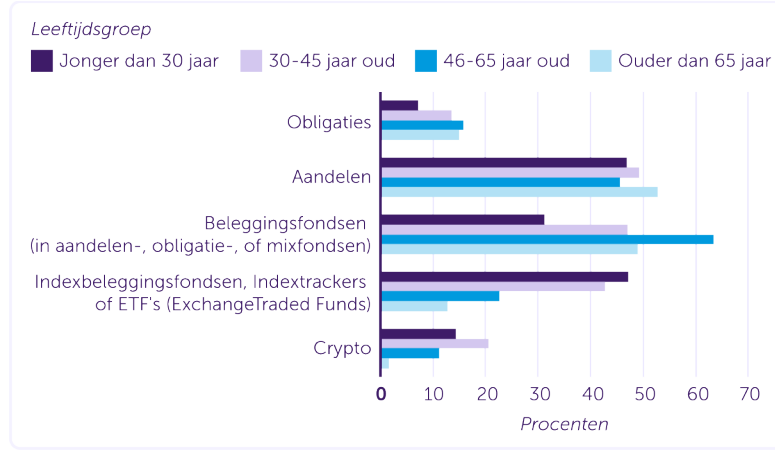
9 Zie ook AFM: 8 tips voor mensen die een alternatief product overwegen voor het opnemen van overwaarde uit hun woning.

10 Familiehypotheken gaan vaak gepaard met een leen-schenkconstructie. De maandlasten over de familiehypotheek worden in dat geval geldelijk terug geschonken aan de ontvanger van de familielening waardoor de netto hypotheeklasten van de ontvanger lager uitvallen.

Erfgenamen kunnen geërfde of geschonken financiële activa op verschillende manieren aanwenden, maar naar verwachting zal een belangrijk deel als spaargeld worden aangehouden. Geschonken of geërfde bank- en spaartegoeden zijn liquide middelen die (direct) kunnen worden ingezet voor bijvoorbeeld sparen, beleggen of het aflossen van (hypotheek)schulden. Daarnaast is sparen voor veel Nederlandse huishoudens de meest voor de hand liggende keuze wanneer een actieve financiële beslissing over een erfenis uitblijft of wordt uitgesteld (Suari-Andrea, 2023; Bellock & Molina, 2025; Spiteri & Von Brockdorff, 2022). Ook uit de AFM Consumentenmonitor blijkt dat een ontvangen erfenis het vaakst als spaargeld wordt aangehouden. Twee op de drie ontvangers van een erfenis zet het geld opzij als spaargeld (AFM, 2026b). Het spaarvermogen van ontvangende generaties zal daarom naar verwachting groeien naarmate de omvang van nalatenschappen toeneemt. Bij geërfd effectenbezit hebben erfgenamen de keuze tussen het behouden of verkopen van de beleggingsrekening. Geërfde beleggingsrekeningen worden in de praktijk meestal (deels) verkocht en uitgekeerd, vooral om redenen rondom erfbelasting, liquiditeit en risicobeheer. Het behouden van de beleggingsportefeuille gebeurt minder vaak en dan vooral wanneer er één erfgenaam of een langstlevende partner is.

Naar verwachting zullen er in de beleggingsmarkt de komende decennia verschuivingen zichtbaar zijn, doordat generaties verschillen in beleggingsgedrag en risicobereidheid. De afgelopen jaren is het aandeel huishoudens dat belegt toegenomen tot bijna een kwart in 2026 (AFM, 2026c). Vooral onder mensen jonger dan 35 jaar neemt de beleggingsparticipatie sterk toe (Vervliet & Van Oldeniel, 2025). Door de intergenerationele vermogensoverdrachten neemt de beleggingsparticipatie de komende decennia naar verwachting verder toe (Luik & Salland, 2011). Door verschillen in beleggingsgedrag zal de beleggingsparticipatie op een andere manier worden ingevuld Ten eerste gaan consumenten anders om met ontvangen geld (uit bijvoorbeeld erfenis, schenking of loterij) dan met zelf verdiend geld uit arbeid (*emotional accounting*, Levav & McGraw, 2009). Ten tweede verschillen jongere en oudere generaties in de beleggingsproducten die zij bezitten (Figuur 7). Dit is deels gedreven door verschillen in interesses, maar ook grotendeels door de verschillen in beleggingshorizon. Oudere generaties beleggen vaker via vermogensbeheerders in traditionele fondsen en hebben doorgaans een lagere risicobereidheid. Jongere generaties kiezen vaker voor beleggen in ETF's en cryptovaluta en doen dit veelal via laagdrempelige beleggingsapps. Zij hebben daarbij doorgaans een hogere risicobereidheid (Ipsos I&O, 2024). Hoewel onduidelijk is of deze verschillen vooral een leeftijds- of generatie-effect zijn, wijzen trends als digitalisering en passief beleggen op blijvende veranderingen in beleggingsgedrag.

Figuur 7 Leeftijdsgroepen verschillen in beleggingsproducten die zij bezitten.



Bron: AFM Consumentenmonitor Beleggers (AFM, 2026c) en Cryptobezitters (AFM, 2026d).

Aanbieders van spaar- en beleggingsproducten zullen inspelen op de toenemende en veranderende vraag door hun aanbod verder te vernieuwen. Denk aan dynamische spaar- en beleggingsrekeningen die automatisch inspelen op inkomensveranderingen, levensdoelen of onverwachte meevallers zoals een erfenis. Daarnaast zal de sector rekening moeten houden met de voorkeuren van jongere generaties op het gebied van digitalisering, gebruiksgemak, duurzaamheid en maatwerk. Hierdoor zullen naar verwachting meer gepersonaliseerde en digitaal ondersteunde producten ontstaan die aansluiten bij uiteenlopende vermogens- en beleggingsbehoeften. Deze innovaties bevorderen concurrentie in de sector, transparantie en lagere kosten voor consumenten.

Inzichten uit gesprekken met consumenten...

- Het ontvangen bedrag uit een erfenis of schenking op de spaarrekening zetten voelt voor ontvangers als een veilige optie. Respondenten geven aan dit vaak te doen, in ieder geval totdat zij een andere bestemming voor het vermogen hebben gekozen. Hierbij speelt ook de neiging om grote of complexe financiële beslissingen uit te stellen een rol.

"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.

- De risicobereidheid ten aanzien van ontvangen vermogen verschilt sterk tussen deelnemers, waarbij de persoonlijke en financiële situatie meespeelt. Sommige respondenten beschouwen het verkregen geld als een 'bonus' en relativeren een eventuele waardedaling vanuit de gedachte dat zij nog steeds meer hebben dan voorheen. Andere respondenten vinden het te risicovol om te gaan beleggen, omdat zij niet willen dat zij het verkregen geld kwijtraken of minder waard zien worden.

"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.

...en marktpartijen

- Financieel dienstverleners zien dat geërfde beleggingsrekeningen in de praktijk vaak geliquideerd worden, met name omdat
- het geld zo eenvoudiger verdeeld kan worden over de verschillende erfgenamen.
- Daarnaast zien marktpartijen een groeiend aanbod van alternatieve beleggingsproducten, wat volgens hen mogelijk gepaard gaat met risicovoller gedrag bij zowel erflaters als erfgenamen.

Kansen en risico's

De vermogensgroei onder erfgenamen zal naar verwachting de vraag naar beleggen vergroten en daarmee bijdragen aan duurzame vermogensopbouw. Wanneer vermogen op een verantwoorde wijze wordt belegd, biedt dit voor consumenten kansen op om lange termijn vermogen op te bouwen (AFM, 2026e). Hierbij is het onder andere van belang dat de beleggingen worden gespreid in de tijd en in de producten.[11] De relatief hoge beleggingsparticipatie onder jongeren en de populariteit van ETFs – die worden gekenmerkt door lage kosten en diversificatie – kan bijdragen aan een duurzame vermogensopbouw onder jongere generaties.

Een toenemende beleggingsparticipatie kan gepaard gaan met een grotere kans op niet-passend of risicovol beleggingsgedrag. Dit risico speelt zowel bij consumenten met weinig als veel beleggingservaring. Het risico wordt versterkt wanneer consumenten het ontvangen vermogen als een meevaller beschouwen en zodoende mogelijk meer risico nemen dan passend is bij hun doelstellingen, financiële situatie of financiële draagkracht. Dit kan ertoe leiden dat vermogen wordt geïnvesteerd in volatiele of complexe activa – zoals cryptoactiva, snelgroeiende technologieaandelen, themabeleggingen of andere speculatieve beleggingen – zonder dat de bijbehorende

11 Voor meer tips voor het verstandig aanpakken van beleggen en het voorkomen van verrassingen is de AFM-checklist beschikbaar.

risico's volledig worden meegewogen. In dit licht benadrukt de AFM het belang van de geschiktheidstoets bij het beheer van een individueel vermogen of beleggingsadvies door beleggingsondernemingen en de kennis- en ervaringstoets bij execution-only dienstverlening.

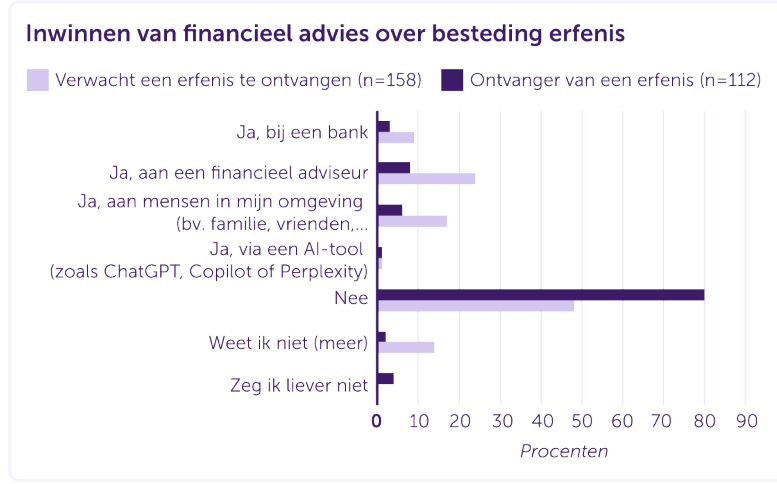
Tegelijkertijd vormt de verschuiving van vermogen een stimulans voor financieel dienstverleners om via agressieve verkooptechnieken klanten te werven, al dan niet door hoge en mogelijk onrealistische rendementen voor te houden. Verschillende financiële ondernemingen zullen zich de komende jaren nadrukkelijker richten op (toekomstige) erfgenamen en de vermogens die daarbij vrijkomen. Hierdoor neemt het risico toe op agressieve verkooptechnieken en commerciele prikkels die primair gericht zijn op het aantrekken van klanten en hun vermogen, zonder dat het belang van de consument voldoende centraal staat. Complexe of hoogrisico beleggingsproducten waarvan de informatieverstrekking niet op orde is, kunnen schadelijk zijn voor consumenten wanneer zij de risico's van deze producten niet kunnen overzien. Dit kan de vermogensopbouw van huishoudens aanzienlijk schaden. De AFM blijft alert op enerzijds risicovol beleggingsgedrag van consumenten en anderzijds de ontwikkeling, distributie en informatieverstrekking van spaar- en beleggingsproducten.

3.3 Financieel advies en vermogensplanning

Ontwikkeling vraag en aanbod van producten en diensten

De intergenerationele vermogensoverdracht zal naar verwachting leiden tot meer vraag naar financieel advies en vermogensplanning. Zowel erflaters als erfgenamen staan voor complexe financiële keuzes en hebben daarbij behoefte aan advies. Denk aan het inzicht krijgen in de fiscale en financiële gevolgen van een erfenis, of vermogensplanning om een langetermijnstrategie op te stellen voor het behoud, de groei en de overdracht van vermogen aan volgende generaties. Tegelijkertijd blijkt uit de AFM Consumentenmonitor (AFM, 2026b) dat financieel advies bij het ontvangen van een erfenis op dit moment nog beperkt wordt gebruikt. Van de respondenten die recent een erfenis hebben ontvangen geeft de meerderheid (zeker 8 op de 10) aan geen financieel advies te hebben ingewonnen en slechts 8% heeft een financieel adviseur bezocht (Figuur 8). Respondenten die in de nabije toekomst een erfenis verwachten lijken vaker bereid financieel advies in te winnen (52%), waarbij een kwart aangeeft naar een financieel adviseur te zullen gaan. Dit wijst enerzijds op een verschil tussen wat consumenten denken te doen en daadwerkelijk doen. Anderzijds laat dit de mogelijk latente vraag naar financieel advies zien. De AFM vindt het belangrijk dat consumenten tijdig stilstaan bij de financiële gevolgen van een erfenis of schenking en, waar passend, gebruikmaken van advies of begeleiding om weloverwogen keuzes te maken.

Figuur 8 Respondenten die een erfenis verwachten te ontvangen zeggen vaker financieel advies in te winnen over wat met een erfenis te doen dan mensen die een erfenis hebben ontvangen.



Toelichting: Antwoord op de vraag: 'Hebt u advies gevraagd over wat u met de erfenis kon doen? En zo ja, aan wie?' en 'Bent u van plan om advies te vragen over wat u met de erfenis kunt doen? En zo ja, aan wie?'.

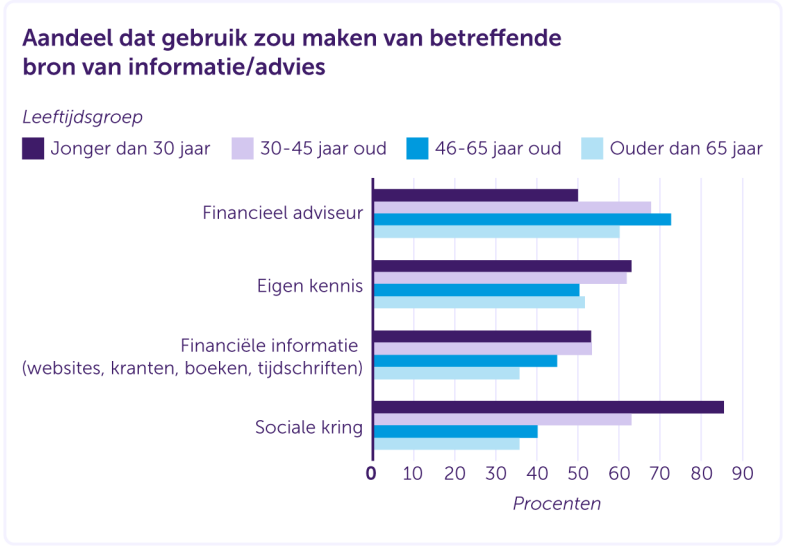
Bron: AFM Consumentenmonitor Representatief Nederland (AFM, 2026b).

De manier waarop consumenten financiële beslissingen voorbereiden en onderbouwen zal de komende decennia veranderen. Er zijn belangrijke verschillen tussen generaties in de manier waarop financiele informatie wordt ingewonnen. Hoe jonger de consument is, hoe sterker hij of zij de voorkeur heeft voor het raadplegen van informele informatiebronnen binnen de sociale kring voor het inwinnen van financiële informatie of advies (Figuur 9). Daarnaast zijn jongere consumenten relatief vaker geneigd zelf (online) financiële informatie op te zoeken, terwijl oudere consumenten hier minder vaak op terugvallen. Daarentegen blijft bij alle leeftijdsgroepen het belang van persoonlijk maatwerk groot. Digitale hulpmiddelen worden door consumenten vooral ingezet in de oriëntatiefase, terwijl bij beslissende momenten de voorkeur uitgaat naar professioneel advies.

De markt voor vermogensplanning beweegt zich richting een bredere en jongere groep consumenten, die op een andere manier dienstverlening afneemt. Vermogensplanning wordt op dit moment vooral afgenomen door oudere vermogende particulieren. Door de intergenerationele vermogensoverdracht zullen naar verwachting ook steeds vaker jongere consumenten afnemers zijn van vermogensplanning. Deze groep heeft meer behoefte aan een hybride dienstverlening (digitale ondersteuning met persoonlijk contact) en meer geïntegreerde begeleiding die verder reikt dan uitsluitend portefeuillebeheer (EY, 2025). Aan de product- en distributiekant is bovendien sprake van een structurele verschuiving richting collectieve beleggingsoplossingen en (gedeeltelijk) passieve strategieën, waaronder de aanhoudende groei van beursgenoteerde beleggingsfondsen (ETF's).

Inspelend op de groeiende en veranderende vraag naar financieel advies en vermogensplanning verandert ook het aanbod. Financieel adviseurs en vermogensplanners krijgen naar verwachting vaker te maken met complexere financiële en fiscale vraagstukken rondom nalatenschapsplanning en de besteding of herverdeling van ontvangen vermogen. Dit vergroot het belang van gespecialiseerde kennis en samenwerking tussen financieel adviseurs, notarissen en fiscalisten. Daarnaast kunnen jongere generaties verschillende behoeften hebben ten aanzien van de manier waarop dienstverlening wordt aangeboden dan oudere generaties. Het is van belang dat aanbieders hier tijdig op inspelen om te kunnen voldoen aan de veranderende klantvraag.

Figuur 9 Jongere consumenten zijn relatief vaker geneigd zelf (online) financiële informatie op te zoeken dan oudere consumenten.



Toelichting: De basis is de groep respondenten die een hypotheek, levensverzekering, AOV en/of beleggingen bezit.

Bron: Centerdata (2023), in opdracht van Ministerie van Financiën.

Inzichten uit gesprekken met consumenten...

- Ontvangers van vermogen willen vaak eerst zelf uitzoeken hoe ze het vermogen het beste kunnen besteden; professionele hulp komt in beeld wanneer regels, omvang of gevolgen de eigen zekerheid overstijgen.
- Terwijl financieel vaardige respondenten aangeven de overdracht zelf te kunnen regelen – eventueel met hulp van een notaris – hebben minder financieel vaardige respondenten vaker behoefte aan begeleiding, maar is voor hen niet altijd duidelijk welke professional zij waarvoor kunnen inschakelen.
- Consumenten vinden financieel advies vaak duur en weten niet zeker of het advies dat bedrag wel waard is. Daarnaast bestaat komt enig wantrouwen richting financieel adviseurs naar voren, omdat men die niet als volledig onafhankelijk ziet.

"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.

...en marktpartijen

- Financieel dienstverleners zien een toenemende behoefte aan financieel advies. Het is al te zien dat aanbod hierop inspeelt: veel adviseurs laten zich bijscholen als executeur of in *estate planning*.
- Tegelijkertijd is het nog onzeker of de kwaliteit van advies kan meegroeien met de vraag. AI kan daarbij ondersteunen, maar wordt door de gesproken financieel dienstverleners eerder gezien als een aanvullend hulpmiddel dan als vervanging van gespecialiseerd advies rondom vermogensoverdracht.
- Financieel adviseurs ontvangen met name vragen over fiscale vraagstukken, met belangrijke rol voor de overdracht van de eigen woning. Zij verwachten ook dat het moment van de hulpvraag zal verschuiven, doordat cliënten vaker tijdens leven de erfenis goed willen regelen.

Kansen en risico's

De intergenerationele vermogensoverdracht kan een belangrijke impuls geven aan financiële planning en innovatie in de financiële dienstverlening. De toenemende behoefte aan financieel advies en vermogensplanning kan bijdragen aan een meer samenhangende en duurzame vermogensstrategie over meerdere generaties heen. Tegelijkertijd stimuleert de vermogensoverdracht innovatie in de markt voor financieel advies en vermogensplanning. Digitale adviesvormen, AI-ondersteunde planningstools en gebruiksvriendelijke mobiele applicaties kunnen de toegankelijkheid van financieel advies vergroten en consumenten ondersteunen bij keuzes rondom sparen, beleggen en vermogensoverdrachten. Vooral voor jongere generaties, die relatief ontvankelijk zijn voor digitale dienstverlening, ontstaan hierdoor meer mogelijkheden om op een laagdrempelige manier passende begeleiding te ontvangen bij het beheren en opbouwen van vermogen.

De toenemende vraag naar financieel advies en vermogensplanning kan echter ook leiden tot verslechtering van de kwaliteit van dienstverlening. De groeiende advies- en beheerbehoefte kan resulteren in tijdsgebrek onder financieel dienstverleners. Dit kan leiden tot standaardisering, bijvoorbeeld het inzetten van modelportefeuilles met beperkt maatwerk, of verminderde zorgvuldigheid in inventarisatie en dossiervorming. De kwaliteit van advies en beheer neemt daardoor mogelijk af. Daarnaast creëert de groeiende markt een voedingsbodem voor minder of niet-gekwalificeerde dienstverleners, zoals zelfbenoemde "erfcoaches", die zonder toereikende juridische, fiscale of financiële expertise financieel advies geven aan erfgenamen of erflaters. Hierdoor ontstaat het risico op niet-passende producten of adviezen waarbij de klant niet centraal staat, zoals misleidende producten, foutieve fiscale constructies of ongeschikte beleggingsadviezen. De AFM benadrukt het belang om via 'Check je aanbieder' te controleren wat er bij de AFM bekend is over de onderneming waarmee je zakendoet of wilt gaan doen.

Het toenemende gebruik van AI door consumenten en financieel adviseurs kan nieuwe risico's met zich meebrengen wanneer financiële beslissingen worden gebaseerd op onjuiste, onvolledige of onvoldoende gecontroleerde informatie. Consumenten gebruiken AI steeds vaker om financieel advies in te winnen, waaronder bij vraagstukken rondom erfenissen en schenkingen. De kwaliteit van deze adviezen is echter niet altijd gewaarborgd, terwijl consumenten vaak moeilijk kunnen beoordelen wanneer informatie onjuist of niet-passend is. Ook financieel adviseurs zetten AI in toenemende mate in bij hun dienstverlening. Tot op heden gebeurt dit met name rondom administratieve taken. Het is niet onwaarschijnlijk dat AI in de toekomst ook zal worden ingezet bij bijvoorbeeld het modelleren van vermogensoverdrachtscenario's, fiscale optimalisatie van vermogensoverdrachten of het uitvoeren van complexe vermogensplanning. Hoewel het gebruik van AI de kwaliteit en efficiëntie van dienstverlening kan ondersteunen, brengt dit risico's met zich mee wanneer de onderliggende data onvolledig of van onvoldoende kwaliteit zijn, modellen onvoldoende uitlegbaar zijn of bias bevatten. Zonder adequate waarborgen op het gebied van betrouwbaarheid, uitlegbaarheid en menselijke controle kan een bredere inzet van AI daardoor leiden tot foutieve advisering, misleiding van consumenten en afnemend vertrouwen in de financiële dienstverlening.

4. Frauderisico's vermogensoverdrachten

De golf van intergenerationele vermogensoverdrachten vergroot de kwetsbaarheid van consumenten voor verschillende soorten financiële fraude. Dit is een risico die buiten de gereguleerde financiële dienstverlening speelt. Erfgenamen ontvangen vaak in korte tijd aanzienlijke bedragen, terwijl zij tegelijkertijd voor complexe financiële keuzes staan en mogelijk emotioneel kwetsbaar zijn door het verlies van een naaste. In dergelijke situaties kunnen mensen gevoeliger zijn voor druk, beïnvloeding of de belofte van financieel rendement. Hierdoor kunnen zij een aantrekkelijk doelwit vormen voor fraudeurs. Zo kunnen criminelen zich voordoen als medewerkers van een bank, notaris of vermogensbeheerder en slachtoffers bewegen geld over te maken naar een zogenoemde veilige rekening (bankhelpdeskfraude). Ook kunnen erfgenamen worden benaderd met frauduleuze beleggingsaanbiedingen, waarbij valse informatie, misleidende rendementsperspectieven of niet-bestaande beleggingsproducten worden gebruikt om financieel gewin te behalen. Tegen de achtergrond van de toename van intergenerationele vermogensoverdrachten is het daarom van belang om oog te houden voor de mogelijke toename van dergelijke frauderisico's. De bestrijding van beleggingsfraude is daarbij een ketenverantwoordelijkheid en een kernprioriteit van de AFM (AFM, 2026a).

Beleggingsfraude vormt een urgent en groeiend risico voor consumenten en het vertrouwen in de financiële markten. Beleggingsfraude veroorzaakt vaak ernstige financiële verliezen bij slachtoffers, die hun spaargeld, pensioenvoorzieningen of andere vermogensbestanddelen (deels) kwijtraken. De omvang van beleggingsfraude is de afgelopen jaren sterk toegenomen, mede als gevolg van digitalisering en internationalisering (AFM, 2025a). Digitalisering heeft niet alleen de verschijningsvorm van beleggingsfraude veranderd, maar ook de schaal, snelheid en complexiteit ervan vergroot. Via sociale media, online advertenties en professioneel ogende websites kunnen fraudeurs relatief eenvoudig grote groepen potentiële slachtoffers bereiken. Tegelijkertijd heeft de internationalisering van financiële markten beleggingsfraude een steeds sterker grensoverschrijdend karakter gegeven. Beleggingsfraudeur maken vaak misbruik van de vrijstellingsgrens voor het publiceren van een goedgekeurde prospectus (AFM, 2025b) en opereren zonder vergunning vanuit het buitenland. Nederlandse consumenten worden bijvoorbeeld regelmatig telefonisch benaderd door callcenters in het buitenland (zoals Oost-Europa of Zuidoost-Azië) of komen via internationale websites of sociale media in contact met oplichters (AFM, 2025a).

De overdracht van vermogen tussen generaties creëert een groeiende potentiële doelgroep voor beleggingsfraudeurs. De intergenerationele vermogensoverdrachten creëren voor beleggingsfraudeurs een grotere groep potentiële doelwitten met vrij beschikbaar kapitaal en in sommige gevallen met relatief weinig ervaring op het gebied van beleggen. Criminelen maken daarbij gebruik van steeds geavanceerdere methoden om potentiële slachtoffers te identificeren en te benaderen. Naast zogenoemde sucker lists – lijsten van personen die als financieel interessant of relatief kwetsbaar worden beschouwd – wordt gebruik gemaakt van gestolen persoonsgegevens, online marketingtechnieken, sociale media en gegevens die consumenten zelf digitaal achterlaten. Ook bouwen fraudeurs steeds vaker via online dating ('romance baiting') of sociale media een persoonlijke relatie op met potentiële slachtoffers (Interpol, 2026). Hierdoor kunnen fraudeurs gericht inspelen op levensgebeurtenissen. Een voorbeeld hiervan is de toename van financiële fraude in het Verenigd Koninkrijk rondom pensionering en de mogelijkheid een deel van het pensioenvermogen in een keer op te nemen (House of Commons Work and Pensions Committee, 2021). Een dergelijk risico is ook denkbaar rondom het ontvangen van een erfenis of schenking. Daarnaast zijn ontvangers van vermogen vatbaar voor beïnvloeding door misleidende beleggingsinformatie via sociale media of de promotie van frauduleuze en risicovolle beleggingen door finfluencers.

De AFM bestrijdt beleggingsfraude door de samenwerking met banken te versterken, partijen die fraude faciliteren aan te pakken, digitale interventies op te zetten en te waarschuwen via voorlichtingscampagnes. De AFM werkt samen met ketenpartners zoals de politie, de Fiscale Inlichtingen en Opsporingsdienst (FIOD), de Fraudehelpdesk en de Financial Intelligence Unit-Nederland (FIU-Nederland) om het inzicht in de omvang en verschijningsvormen van beleggingsfraude te verbeteren. Het verbeteren van het meld- en registratieproces is een belangrijke randvoorwaarde voor een meer gecoördineerd, slagkrachtiger en effectiever optreden binnen de keten. De verwachte toename aan beleggingsfraude als gevolg van de intergenerationele vermogensoverdrachten benadrukt het belang van de weerbaarheid van consumenten en een gerichte aanpak van faciliterende partijen die deze vorm van financiële fraude mogelijk maken.

5. Conclusie

Deze verkenning richt zich op de mogelijke effecten van intergenerationele vermogensoverdrachten in het komende decennium op de woningmarkt, de spaar- en beleggingsmarkt en de markt voor financieel advies en vermogensplanning. De komende decennia vinden steeds vaker en steeds grotere vermogensoverdrachten plaats doordat de relatief vermogende oudere generatie komt te overlijden en zij hun vermogen nalaten aan volgende generaties. De manier waarop dit vermogen wordt geschonken, geërfd en besteed heeft impact op de financiële keuzes die consumenten maken en daarmee de vraag naar en het aanbod van financiële producten en diensten. Daarnaast is het vermogen uit eigenwoningbezit het meest bepalend voor de omvang van de vermogensoverdrachten en kan dit de kansenongelijkheid binnen generaties verder vergroten.

De intergenerationele vermogensoverdracht leidt tot veranderende financiële keuzes van consumenten en brengt daarmee kansen en risico's met zich mee. Consumenten maken mogelijk andere keuzes rondom het benutten van woningvermogen en het financieren van een koopwoning, het inzetten van vermogen voor sparen of beleggen, en het inwinnen van financieel advies of vermogensplanning. Dit kan onder andere ten goede komen aan de duurzame opbouw van vermogen, maar brengt ook risico's met zich mee wanneer consumenten gebruikmaken van complexe of niet-passende producten en diensten. Ook vergroot de golf van intergenerationele vermogensoverdrachten de kwetsbaarheid van consumenten voor verschillende soorten financiële fraude, in het bijzonder beleggingsfraude.

Deze ontwikkeling vraagt om blijvende aandacht en gezamenlijke, gerichte acties van alle betrokken partijen om consumentenbescherming en een gezonde marktwerking te waarborgen en verdere kansenongelijkheid binnen generaties te voorkomen.

- **Marktpartijen:** Geef consumenten tijdig inzicht in hun mogelijkheden en risico's, bied begrijpelijke informatie en uitsluitend producten en diensten aan die aantoonbaar in het belang van de consument zijn;
- **Marktpartijen:** Wees alert op niet-passend beleggingsgedrag, in het bijzonder bij consumenten die plotseling over een groot vermogen beschikken;
- **Consumenten**: Wees alert op mogelijke nadelige of schadelijke producteigenschappen van alternatieve financieringsconstructies rondom het benutten van de overwaarde op de eigen woning. Deze vallen buiten AFM-toezicht.
- **Consumenten**: Wees alert op malafide beleggingsaanbiedingen of niet-gereguleerde aanbieders bij begeleiding bij nalatenschappen, vermogensplanning of beleggingsbeslissingen. Controleer via 'Check je aanbieder' wat er bij de AFM bekend is over de onderneming waarmee je zakendoet of wilt gaan doen. Zo kun je zien of jouw aanbieder, bemiddelaar of adviseur beschikt over een vergunning en/of een goedgekeurd prospectus en of er gewaarschuwd is tegen deze onderneming.
- **Overheid:** Analyseer tijdig de maatschappelijke gevolgen van deze langetermijnontwikkeling ten aanzien van vermogens- en kansenongelijkheid en denk na over eventuele beleidsmaatregelen.

De AFM ziet het als haar rol om de gevolgen van intergenerationele vermogensoverdrachten voor consumenten en financiële markten tijdig te signaleren, te monitoren en waar nodig vanuit haar toezichtmandaat te adresseren. Omdat deze ontwikkeling zich geleidelijk over meerdere decennia voltrekt, ligt de nadruk op tijdige signalering, monitoring en dialoog met marktpartijen. Daarmee kan de AFM vroegtijdig inspelen op nieuwe producten, veranderende consumentenrisico's en mogelijke toezichtvraagstukken. Daarnaast geeft de AFM de bestrijding van beleggingsfraude blijvend aandacht als kernprioriteit van het toezicht.

Literatuur en databronnen

Adfiz (2025). Advies in cijfers 2025-2026.

AFM (2020). Onderzoek naar het productontwikkelings- en reviewproces bij aanbieders van verzilverhypotheken. December 2020.

AFM (2025a). Van piramide tot ijsberg: de onzichtbare omvang van beleggingsfraude in Nederland. December 2025.

AFM (2025b). Risico's op crimineel gedrag bij vrijgestelde aanbiedingen. Oktober 2025.

AFM (2026a). Agenda 2026. Januari 2026.

AFM (2026b). Consumentenmonitor Representatief Nederland – voorjaar 2026. September 2026.

AFM (2026c). Consumentenmonitor Beleggers – voorjaar 2026. September 2026.

AFM (2026d). Consumentenmonitor Crypto – voorjaar 2026. September 2026.

AFM (2026e). Onbenut vermogen: een studie naar niet-beleggers. Mei 2026.

Alessi, R., Angelini, V., & Suari-Andreu, E. (2026). Of Love and Other Motives: The Within-Family Distribution of Gifts and Inheritances.

Andersen, S., Nielsen, K.M. (2011). Participation Constraints in the Stock Market: Evidence from Unexpected Inheritance Due to Sudden Death, *The Review of Financial Studies*, Volume 24, Issue 5, May 2011, Pages 1667–1697. https://doi.org/10.1093/rfs/hhq146Anderson & Nielsen (2011).

Basiglio, S., Rossi, M.C., & Soest, van A. (2023), Subjective Inheritance Expectations and Economic Outcomes. *Review of Income and Wealth*, 69: 1088-1113. https://doi.org/10.1111/roiw.12621.

Belloc, I., & Molina, J. A. (2026). How Inheritance Expectations Impact Household Savings. *Review of Income and Wealth* 72, no. 1: e70044. https://doi.org/10.1111/roiw.70044.

Brown, J.R., Coile, C.C., & Weisbenner, S.J. (2010). The Effect of Inheritance Receipt on Retirement. *The Review of Economics and Statistics* 2010; 92 (2): 425–434. https://doi.org/10.1162/rest.2010.11182.

Brounen, D., Kortleve, N., & Ponds, E. (2019). Pensioenaanvullingen uit het eigen woningbezit. Netspar Industry Paper 123.

Brounen, D., Ewijk, van C., Gielen, A., Knoef, M., & Mastrogiacomo, M. (2023). Laat pensioenfondsen overwaarde huis te gelde maken via participatiehypotheek. ESB, 108(4820), 182-185.

Brounen, D., N. Kok & J. Wogh (2026). Vermogensbezit zal steeds meer bepaald worden door erfenis. ESB, 111(4858), 249-251.

CBS (2020). Een analyse van het verhuisgedrag van zestigers.

CBS (2024). Prognose: huishoudensgroei in de toekomst vooral door meer alleenstaanden.

CBS (2024). Materiële welvaart in Nederland 2024.

CBS (2026). Erfgenamen op de woningmarkt. September 2026.

Centerdata (2023). De vraag naar financieel advies. Consumentenonderzoek in opdracht van het ministerie van Financiën.

CPB (2019). Effect van erfenissen en schenkingen op vermogensongelijkheid en de rol van belastingen. December 2019.

CPB (2021). Sturen naar vermogen. Mei 2021.

CPB (2022). Vermogensoverdrachten in de laatste jaren voor overlijden. November 2022.

CPB (2024). Een steuntje in de rug: vermogensmobiliteit van ouders op kind. December 2024.

CPB (2026a). Perspectief op de woningmarkt. Februari 2026.

CPB (2026b). De hoogste bomen vangen minder wind: belastingdruk op inkomens en vermogens. Mei 2026

CPB (2026c). Erfbelasting in beeld. Juli 2026.

Dillingh, W. F., Prast, H., Rossi, M., & Urzi Brancati, C. (2015). *The Psychology and Economics of Reverse Mortgage Attitudes: Evidence from the Netherlands*. Netspar Industry Paper 38.

DNB (2023). Analyse Financieringsruimte en huizenprijzen.

Eijsink, G., & Mastrogiacomo, M. (2023). Voordeel familiehypotheek groter dan jubelton. ESB, 108(4828).

EY (2025). Global Wealth Research Report.

HDN (2025). Hypotheken Data Netwerk - Jaaroverzicht 2025.

House of Commons Work and Pensions Committee (2021). Protecting pension savers—five years on from the pension freedoms: Pension scams. HC 648.

Horioka, Y.C., & Ventura, L. (2024), Do the Retired Elderly in Europe Decumulate Their Wealth? The Importance of Bequest Motives, Precautionary Saving, Public Pensions, and Homeownership. Review of Income and Wealth, 70: 187-212. https://doi.org/10.1111/roiw.12632.

Interpol (2026). Global Financial Fraud Threat Assessment. Maart 2026.

Ipsos I&O (2024), in opdracht van Trade Republic. Beleggen in drie generaties. Juli 2024.

Ipsos I&O (2026), in opdracht van Autoriteit Financiële Markten. Consumentenperspectieven Erfenissen & schenkingen. Oktober 2026.

Joulfaian, D. (2006). The behavioral response of wealth accumulation to estate taxation: Time series evidence. *National Tax Journal, 59(2), 253-268*. https://doi.org/10.17310/ntj.2006.2.04.

Levav, J., & McGraw, A. P. (2009). Emotional Accounting: How Feelings about Money Influence Consumer Choice. *Journal of Marketing Research, 46*(1), 66-80. https://doi.org/10.1509/jmkr.46.1.66.

Lundberg, E. (2020). The Effects of Inheritance Expectation on Current Economic Behavior.

Luik, M.A., & Salland, J. (2021). Inheritance and Stockholding: The Role of Expectations. *Review of Economics, vol. 72, no. 1, 2021, pp. 1-28*. https://doi.org/10.1515/roe-2021-0009.

Ministerie van Financiën (2026). Onderzoek Schenkbelasting reguliere jaarlijkse ouder-kind vrijstelling. Januari 2026.

Ministerie van VRO (2025). Tussen wensen en wonen. Resultaten van WoonOnderzoek Nederland 2024.

IBO (2022). Licht uit, spot aan: de vermogensverdeling. IBO Vermogensverdeling, juli 2022.

Spiteri, J., von Brockdorff, P. (2023). Household Wealth and Inheritance Transfers: Evidence from the Euro Area. *Journal of Family and Economic Issues 44, 619–633*. https://doi.org/10.1007/s10834-022-09861-0.

Suari-Andreu, E. (2023). Labour supply, retirement, and consumption responses of older Europeans to inheritance receipt. *Empirical Economics 64, 33–75*. https://doi.org/10.1007/s00181-022-02242-4.

Trustoo (2025). Onderzoek: Financieel advies en AI.

Vervliet, T., & Oldeniel, van M. (2025). Steeds meer beleggers, sterkste stijging bij jongeren - ESB.

Wogh, J., Kok, N., & Bos, J. W. (2024). Bidder Beware: Intergenerational Wealth Transfers in the Residential Housing Market. https://dx.doi.org/10.2139/ssrn.4737438.

Wold, E. G., Aastveit, K. A., Brandsaas, E. E., Juelsrud, R. E., & Natvik, G. J. (2024). The housing channel of intergenerational wealth persistence. Working Paper No. 16/2023.

Zhang, C. Y., O'Brien, R., & Sussman, A. B. (2026). How inheritance expectations shape financial, employment, and family decisions. http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.6643321.

Databronnen

- ABF - Primos: Datawonen
- CBS Statline: Vermogen van huishoudens; huishoudenskenmerken, vermogensbestanddelen
- CBS Statline: Nalatenschappen; nagelaten vermogen, kenmerken
- CBS Statline: Schenkingen (waarvoor aangifte); kenmerken schenking, schenker en ontvanger
- CBS: Overwaarde van de woning van huishoudens naar inkomen en leeftijd, 2024
- CBS Statline: Koopwoningen, nieuwe en bestaande
- Woononderzoek Nederland (WoON)