### A logo with a tree and text  Description automatically generated

*Context analyse:*

*Transparanta Duurzaam financieel advies*

*Gemaakt door: Jaap Hoogkamer, Stan Wassink, Joran Put & Sjoerd van Elsen*

*Laatst gewijzigd: 26-01-2025*

# Inhoudsopgave

[Demografische trends 3](#_Toc189122854)

[Wet- en regelgeving 4](#_Toc189122855)

[Economie & Milieu 5](#_Toc189122856)

[Concurrentie 6](#_Toc189122857)

[Technologische trends 8](#_Toc189122858)

[Klantbehoefte 9](#_Toc189122860)

[Onzekerheden 11](#_Toc189122861)

[Literatuurlijst: 13](#_Toc189122862)

# **Demografische trends**

## **Waar richten wij ons op?**

## Transparanta richt zich op klanten die naast financieel rendement ook waarde hechten aan duurzaamheid. Dit zijn onder andere bewuste particuliere beleggers, jonge gezinnen, milieubewuste ondernemers en mensen die duurzaam willen wonen en beleggen.

## **Inkomens- en opleidingsverdeling.**

## In Nederland verdient de leeftijdscategorie 40 tot 65 jaar het meest, met een gemiddeld bruto jaarinkomen tussen de €61.000 en €70.000. Dit is ook de groep die vaak al vermogen heeft opgebouwd en op zoek is naar manieren om dit verantwoord te investeren. Daarnaast neemt de financiële geletterdheid onder hoger opgeleiden toe, wat resulteert in een grotere vraag naar financieel advies. Toch blijft het belangrijk dat ook mensen met een lager financieel bewustzijn toegang hebben tot begrijpelijke en eerlijke adviezen.

## **Spaargeld en vermogensopbouw**

## Het gemiddelde spaargeld is sinds de coronacrisis weer gestegen, waarbij met name 65-plussers een aanzienlijk vermogen opbouwen. Dit is een belangrijke doelgroep voor Transparanta, omdat zij vaak op zoek zijn naar manieren om hun pensioen op een duurzame manier te optimaliseren. Ook jongere generaties worden steeds bewuster van het belang van sparen en beleggen, zeker gezien de afnemende zekerheden in het pensioenstelsel.

## **Eigenwoningbezit en hypotheekmarkt**

## Het eigenwoningbezit in Nederland ligt rond de 58%, een lichte daling ten opzichte van voorgaande jaren. Stijgende huizenprijzen, een krappe woningmarkt en strengere hypotheekregels maken het voor starters moeilijker om een eigen woning te kopen. Dit zorgt voor een groeiende behoefte aan financieel advies, met name op het gebied van verantwoorde hypotheken. Transparanta speelt hierop in door klanten te begeleiden bij het verkrijgen van een hypotheek die past bij hun duurzame waarden en financiële situatie.

## **Veranderende behoeften**

## De vraag naar duurzaam beleggen en ethisch verantwoorde financiële producten neemt toe. Steeds meer mensen willen dat hun vermogen niet alleen groeit, maar ook een positieve impact heeft op mens en milieu. Transparanta voorziet in deze behoefte door heldere, betrouwbare en verantwoorde financiële adviezen te bieden. Hierdoor sluiten onze diensten aan bij de maatschappelijke trends en de verwachtingen van onze doelgroepen.

# Wet- en regelgeving

Regulering en toezicht
In Nederland zijn financiële dienstverleners onderworpen aan strikte wet- en regelgeving om de stabiliteit van de markt en de bescherming van consumenten te waarborgen. Transparanta moet zich houden aan de Wet op het financieel toezicht (Wft), die eisen stelt aan transparantie, zorgplicht en deskundigheid. Deze wet zorgt ervoor dat klanten eerlijk en helder advies krijgen en dat financiële instellingen verantwoord handelen. De Autoriteit Financiële Markten (AFM) en De Nederlandsche Bank (DNB) zijn de toezichthouders die controleren of financieel adviseurs, zoals Transparanta, zich aan de regels houden.

Duurzaamheidsrichtlijnen en Europese regelgeving
Naast nationale wetgeving spelen ook Europese richtlijnen een steeds grotere rol in de financiële sector. De Sustainable Finance Disclosure Regulation (SFDR) verplicht financiële instellingen om inzicht te geven in de duurzaamheid van hun producten en investeringsstrategieën. Dit sluit aan bij de missie van Transparanta, waarbij we duurzaamheid als essentieel onderdeel meenemen in onze adviezen.

Ethisch beleggen en naleving van wetgeving
Klanten die beleggen via Transparanta verwachten dat hun investeringen niet alleen financieel rendabel zijn, maar ook ethisch verantwoord. De regels rondom duurzaam beleggen en ESG-criteria (Environmental, Social & Governance) worden steeds strikter, waardoor wij ons actief moeten blijven aanpassen aan nieuwe ontwikkelingen. Dit betekent dat Transparanta haar klanten transparant informeert over de impact van hun beleggingen en zorg draagt voor naleving van de wettelijke verplichtingen.

Consumentenbescherming en transparantie
Een van de kernpunten binnen de Wft is de bescherming van consumenten tegen misleiding en ondoorzichtige financiële producten. Transparanta zorgt ervoor dat klanten een helder en passend advies krijgen op basis van hun financiële situatie en duurzaamheidsvoorkeuren. Dit betekent dat onze adviezen voldoen aan de regels omtrent informatieplicht, passend advies en zorgvuldigheidseisen.

Toekomstige ontwikkelingen en naleving
De financiële sector is continu in beweging en er worden regelmatig nieuwe regels geïntroduceerd. Transparanta houdt deze ontwikkelingen nauwlettend in de gaten en zorgt ervoor dat ons advies altijd in lijn is met de geldende wet- en regelgeving. Dit versterkt niet alleen het vertrouwen van onze klanten, maar zorgt er ook voor dat wij blijven voldoen aan de eisen van de toezichthouders.

# Economie & Milieu

## Duurzame beleggingsopties

## De vraag naar duurzame beleggingsproducten neemt gestaag toe, aangezien steeds meer investeerders hun kapitaal willen laten groeien op een manier die bijdraagt aan een betere wereld. Er zijn verschillende soorten duurzame fondsen, variërend van **lichtgroene** fondsen, waarbij duurzaamheid een rol speelt maar rendement nog steeds vooropstaat, tot **donkergroene** fondsen, waarbij duurzaamheid de primaire focus is.

Uit onderzoek blijkt dat **meer dan 50% van de beleggers** van plan is om hun investeringen in duurzame fondsen uit te breiden. Klimaat, hernieuwbare energie, biodiversiteit en circulaire economie zijn de populairste thema’s. Toch blijven zorgen bestaan over **greenwashing**, waarbij bedrijven zich duurzamer voordoen dan ze daadwerkelijk zijn. Transparanta speelt hierop in door te werken met beleggingsfondsen die duidelijke ESG-criteria hanteren en transparante rapportages verstrekken.

## Groene hypotheekopties en de woningmarkt

## Met de stijgende energieprijzen en aangescherpte duurzaamheidseisen neemt de vraag naar **groene hypotheken** toe. Groene hypotheken bieden huizenkopers **rentekortingen** bij de aankoop van een energiezuinige woning of het verduurzamen van hun bestaande woning. Banken zoals **ASN, Triodos en Rabobank** hebben al diverse financieringsopties ontwikkeld voor consumenten die hun woning willen verduurzamen. (Rijksoverheid, 2024)

Toch blijft de hypotheekmarkt uitdagend. Stijgende rentevoeten en strengere leennormen maken het voor starters moeilijker om de financiering rond te krijgen. Hierdoor groeit de behoefte aan advies over hoe zij hun financieringsmogelijkheden kunnen optimaliseren binnen de kaders van duurzaam wonen. Transparanta adviseert klanten over de meest voordelige en toekomstbestendige hypotheekopties, afgestemd op hun duurzame ambities.

## Duurzaamheid als financieel voordeel

## Beleggen en wonen met oog voor duurzaamheid wordt niet alleen gedreven door morele overwegingen, maar kan ook financieel aantrekkelijk zijn. Overheden en banken stimuleren energiebesparende investeringen met **subsidies, belastingvoordelen en lagere rentes**. Hierdoor kunnen beleggers en huizenkopers die kiezen voor duurzame opties op de lange termijn **hogere rendementen en lagere kosten** realiseren. Transparanta helpt klanten bij het identificeren van de meest relevante voordelen en subsidies, zodat zij financieel en ecologisch verantwoord kunnen handelen.

# **Concurrentie**

Hoe ziet het concurrentielandschap eruit?
De markt voor financieel advies is competitief en bestaat uit zowel grote internationale kantoren als kleinere, gespecialiseerde bureaus. In Nederland zijn er ongeveer 7.550 financiële advieskantoren met in totaal circa 29.000 adviseurs (Adfiz, 2024/2025). De vier grootste en meest invloedrijke spelers in de sector zijn KPMG, PwC, EY en Deloitte, ook wel bekend als 'The Big Four'. Daarnaast zijn er banken zoals Triodos Bank, ASN Bank en ABN AMRO Groenbank die zich profileren met duurzame financiële producten. Verder zijn er ketens als De Hypotheker en Van Bruggen Adviesgroep die een breed scala aan financieel advies aanbieden.

Wat maakt bepaalde concurrenten invloedrijker dan anderen?
De grote, internationale advieskantoren zijn invloedrijk vanwege hun gevestigde reputatie, omvang en brede dienstenaanbod. Hun sterke merknaam en wereldwijde aanwezigheid zorgen voor een groot klantenbestand. Daarnaast hebben ze uitgebreide middelen om te investeren in technologie en innovatie, wat hen een concurrentievoordeel geeft. Echter, deze kantoren hanteren vaak hoge tarieven, waardoor ze minder toegankelijk zijn voor particulieren en kleinere bedrijven.

Ook banken zoals Triodos en ASN hebben een sterke positie doordat ze duurzaamheid centraal stellen in hun strategie. Hun naamsbekendheid en lange bestaansgeschiedenis in duurzame financiering maken hen een aantrekkelijke optie voor klanten die milieubewust willen beleggen.

Welke strategieën hanteren concurrenten om klanten te overtuigen?
Financiële advieskantoren en banken hanteren verschillende methoden om klanten te overtuigen. Veel grote advieskantoren investeren in digitale toegankelijkheid, zoals online adviesplatforms en chatservices, waardoor klanten snel en eenvoudig vragen kunnen stellen. Daarnaast zetten ze sterk in op marketing en branding om hun expertise en betrouwbaarheid te onderstrepen.

Duurzame banken en adviesbureaus focussen vooral op transparante communicatie over de impact van hun beleggingen en producten. Ze laten zien hoe klantinvesteringen bijdragen aan een betere wereld, bijvoorbeeld door te investeren in hernieuwbare energie of sociale woningbouw. Dit verhoogt hun aantrekkelijkheid voor ethisch bewuste beleggers.

Op welke vlakken kunnen wij ons onderscheiden?
Ondanks de sterke concurrentie kunnen wij ons onderscheiden door een unieke combinatie van duurzaamheid, transparantie en persoonlijke begeleiding:

* **Exclusieve focus op duurzaamheid:** In tegenstelling tot veel concurrenten hanteren wij strikte duurzaamheidscriteria en zorgen we ervoor dat financiële groei hand in hand gaat met positieve ecologische en sociale impact.
* **Volledige transparantie:** Waar veel advieskantoren en banken onduidelijk zijn over kosten en rendementen, hanteren wij een heldere en open kostenstructuur zonder verborgen kosten of kleine lettertjes.
* **Persoonlijk maatwerk:** Wij bieden geen standaardoplossingen, maar ontwikkelen advies op maat, afgestemd op de unieke doelen en situatie van de klant.
* **Langdurige klantrelaties:** Veel grote adviesbureaus richten zich op korte adviestrajecten, terwijl wij langdurige ondersteuning en begeleiding bieden.
* **Ethische normen en integriteit:** Wij plaatsen de belangen van klanten boven winstmaximalisatie en toetsen al onze adviezen aan strenge ethische normen.

Hoe verhouden onze tarieven zich tot die van concurrenten?
De tarieven in de sector variëren sterk, afhankelijk van de complexiteit van de dienstverlening en de reputatie van het adviesbureau. Het gemiddelde uurtarief voor een freelance financieel adviseur ligt tussen de €50 en €80 per uur. Bij gerenommeerde strategieconsultants kunnen de tarieven oplopen tot enkele honderden euro’s per uur (Consultancy.nl, 2023). Grote adviesbureaus en banken hanteren doorgaans hogere tarieven, mede door hun sterke merknaam en brede expertise.

Onze tarieven zijn concurrerend doordat we een efficiënte bedrijfsvoering hanteren en ons richten op duurzaam financieel advies zonder onnodige kostenstructuren. Hierdoor kunnen we hoogwaardige, ethisch verantwoorde financiële adviezen aanbieden tegen een eerlijk tarief, terwijl klanten profiteren van maximale transparantie en betrokkenheid.

# **Technologische trends**

# De financiële sector is continu bezig met technologische innovaties die processen efficiënter maken en de klanttevredenheid verhogen. In plaats van volledig afhankelijk te zijn van mensen, maken steeds meer bedrijven gebruik van geavanceerde technologieën, zoals blockchain en geautomatiseerde handelsplatformen, om taken sneller en veiliger uit te voeren. Deze technologieën transformeren de manier waarop financiële dienstverleners opereren en hoe klanten hun beleggingsportefeuilles beheren.

Blockchaintechnologie, bijvoorbeeld, biedt de mogelijkheid om transparante, veilige en gedecentraliseerde transacties te doen, wat de integriteit van financiële gegevens verhoogt. Dit verlaagt de kosten van transacties en maakt het makkelijker om wereldwijd met verschillende partners samen te werken. In de vermogensbeheerbranche wordt blockchain steeds vaker ingezet voor het verbeteren van de veiligheid van beleggingsdata en het automatiseren van contracten, zoals bij zogenaamde "smart contracts". Deze slimme contracten worden automatisch uitgevoerd wanneer aan vooraf gedefinieerde voorwaarden wordt voldaan, zonder dat een derde partij nodig is.

Daarnaast is er een toenemende focus op de integratie van geautomatiseerde beleggingsplatformen. Deze platforms gebruiken algoritmes om beleggingen te beheren op basis van vooraf bepaalde criteria, zoals risico, rendement en duurzaamheid. Dit biedt klanten de mogelijkheid om sneller en tegen lagere kosten toegang te krijgen tot een gediversifieerde portefeuille, zonder dat intensieve menselijke tussenkomst nodig is. De verschuiving naar geautomatiseerde platforms in de vermogensbeheerindustrie maakt het voor klanten eenvoudiger om slimme beleggingskeuzes te maken op basis van data-analyse, en zorgt voor meer efficiëntie binnen adviesbureaus.

Door deze technologische vooruitgangen kunnen bedrijven in de financiële sector klanten beter bedienen, met een hogere mate van veiligheid, snelheid en kostenbesparing. Dit stelt Transparanta Duurzaam Financieel Advies in staat om haar diensten verder te optimaliseren en tegelijkertijd klantbehoeften te vervullen door gebruik te maken van moderne technologieën, zonder concessies te doen aan de persoonlijke benadering die belangrijk is voor het opbouwen van duurzame klantrelaties.

# **Klantbehoefte**

## **Wat zijn de huidige behoeften van onze klanten?**

## Bij Transparanta Duurzaam Financieel Advies merken we dat klanten op zoek zijn naar zekerheid in een wereld die snel verandert. Onze klanten verlangen naar stabiliteit en vertrouwen in hun financiële planning, zeker in tijden van economische onzekerheid. Ze willen niet alleen dat hun financiële vraagstukken zorgvuldig worden behandeld, maar ook dat ze begeleid worden met een persoonlijk en op maat gemaakt advies. Hierbij speelt het aspect van duurzaamheid een grote rol, aangezien steeds meer klanten zich richten op verantwoorde en duurzame beleggingsmogelijkheden.

Daarnaast is er een toenemende vraag naar eenvoud in het dagelijks beheer van financiën. Klanten verwachten dat ze via gebruiksvriendelijke digitale platforms hun portefeuilles kunnen volgen en eenvoudig toegang hebben tot hun gegevens. Bij complexere vraagstukken, zoals bijvoorbeeld duurzame beleggingsopties, zoeken ze echter wel persoonlijke begeleiding. Onze klanten waarderen duidelijk de mogelijkheid om zowel digitaal als fysiek contact te hebben, afhankelijk van hun situatie en voorkeur.

Tot slot is de bescherming van persoonlijke data voor onze klanten van groot belang. Ze hechten waarde aan volledige transparantie over hoe hun gegevens worden verzameld, opgeslagen en gebruikt. Klanten verwachten dat wij, als hun adviseur, hen op de hoogte houden van de manier waarop hun gegevens worden ingezet om het advies nog beter en persoonlijker te maken.

## **Hoe veranderen de behoeften van klanten in de huidige markt?**

## De verwachtingen van klanten zijn de afgelopen jaren veranderd. In plaats van generieke adviezen verwachten klanten nu oplossingen die volledig zijn afgestemd op hun persoonlijke situatie. Ze willen dat wij bij Transparanta hun wensen en behoeften begrijpen, en ze verwachten dat we proactief met hen meedenken over de beste mogelijkheden om hun financiële doelen te bereiken, met respect voor duurzaamheid en ethiek.

De technologische vooruitgangen spelen hier ook een rol: klanten willen dat we technologie gebruiken om hen sneller en efficiënter van advies te voorzien, maar ze blijven ook het belang van persoonlijk contact waarderen. De balans tussen digitale communicatie en face-to-face gesprekken is een sleutelonderdeel geworden in hoe we onze diensten aanbieden. Wij zien dit als een kans om zowel persoonlijke aandacht als de voordelen van technologische innovaties te combineren, wat resulteert in een hybride benadering die aansluit bij de wensen van onze klanten.

## **Hoe beïnvloedt de spaarrente de klantbehoefte?**

## Schommelingen in de rente hebben direct invloed op de keuzes van klanten. Wanneer de spaarrente stijgt, worden klanten vaak meer geneigd om hun geld te sparen, omdat ze hogere rendementen kunnen verwachten. Bij lage rentetarieven ligt de focus vaker op alternatieve manieren van beleggen. In zulke gevallen merken wij bij Transparanta dat klanten behoefte hebben aan advies over duurzame beleggingsmogelijkheden, waar ze niet alleen financieel voordeel kunnen behalen, maar ook bijdragen aan een betere wereld.

Bij hoge rentevoeten, zoals we die nu bijvoorbeeld zien, is er minder vraag naar beleggingsadviezen, maar worden hypotheken en andere vormen van krediet juist aantrekkelijker. Dit vraagt van ons een verschuiving in de dienstverlening: we bieden dan meer ondersteuning bij hypotheekadvies, terwijl we bij lagere rente meer beleggingsstrategieën presenteren.

## **Hoe gaat Transparanta om met klantbehoeften in gesprekken?**

## Bij Transparanta vinden we het belangrijk dat klanten zich op hun gemak voelen bij het delen van hun financiële situatie, ook als dit betekent dat ze kwetsbare informatie moeten prijsgeven. Wij hebben gemerkt dat, hoewel er een grote acceptatie is van digitale communicatie voor eenvoudige vraagstukken en oriëntatie, er een sterke voorkeur blijft voor persoonlijk contact wanneer het gaat om meer complexe vraagstukken en adviezen.

Hoewel de technologie steeds verder ontwikkeld wordt, geloven wij dat de menselijke interactie de basis is voor het opbouwen van vertrouwen, zeker bij langdurige financiële relaties. In de gesprekken die wij voeren, streven we naar een balans tussen het gebruik van digitale hulpmiddelen voor efficiëntie en het bieden van de persoonlijke aandacht die onze klanten van ons verwachten.

## **Wat is de reden waarom sommige klanten nog geen advies zoeken?**

## Veel potentiële klanten aarzelen om advies in te winnen vanwege onzekerheid over de kosten, de complexiteit van de materie of angst om informatie te delen. Sommigen voelen zich ongemakkelijk bij het idee om hun financiële situatie bloot te leggen. Bij Transparanta begrijpen we deze zorgen, en daarom doen wij er alles aan om een omgeving te creëren waarin klanten zich veilig en begrepen voelen. Onze kernwaarden van transparantie, integriteit en persoonlijke aandacht helpen ons om deze drempels te verlagen en het vertrouwen van klanten te winnen.

## **Onze benadering van klantbehoeften:**

## Bij Transparanta geloven we in het leveren van maatwerk dat volledig aansluit bij de unieke situatie van onze klanten. Dit betekent dat we niet werken met standaardoplossingen, maar elke klant persoonlijk begeleiden naar de beste financiële keuzes die aansluiten bij hun waarden en doelstellingen. Onze focus op duurzaamheid maakt ons uniek in de sector, en we zorgen ervoor dat klanten altijd volledig op de hoogte zijn van de kosten, risico's en rendementen die bij hun keuzes horen.

Wij zijn er trots op dat we niet alleen financiële doelen helpen bereiken, maar ook bijdragen aan een betere wereld. Bij Transparanta maken we duurzame keuzes niet alleen mogelijk, maar ook begrijpelijk en bereikbaar voor iedereen.

# **Onzekerheden**

## **Hoe snel ontwikkelt de technologische trend van blockchain in de financiële sector?**

## De ontwikkeling van blockchain-technologie is een van de belangrijkste trends die de financiële sector beïnvloeden. Blockchain biedt enorme potentie voor het verbeteren van de transparantie, veiligheid en snelheid van financiële transacties. In tegenstelling tot traditionele systemen, waarbij gegevens gecentraliseerd zijn, maakt blockchain gebruik van een gedistribueerd netwerk dat elke transactie vastlegt op een onveranderlijk digitaal register.

Hoewel blockchain al op veel terreinen wordt ingezet, zoals bij cryptocurrencies, neemt de acceptatie in de bredere financiële sector langzaam toe. Er zijn echter nog veel onzekerheden over de volledige implementatie van blockchain, vooral als het gaat om de schaalbaarheid van systemen en de wettelijke reguleringen die er omheen komen. De techniek is in ontwikkeling en we kunnen niet met zekerheid zeggen hoe snel de adoptie ervan zal zijn, vooral omdat de technische en juridische uitdagingen nog steeds moeten worden overwonnen.

Bij Transparanta Duurzaam Financieel Advies volgen we deze ontwikkelingen op de voet, omdat blockchain het potentieel heeft om de transparantie van onze processen te verbeteren en daarmee ons commitment aan ethisch advies en duurzaamheid te versterken. Het is echter nog onzeker hoe snel de technologie breed zal worden toegepast in de traditionele vermogensbeheer- en adviessectoren.

## **Hoe veranderen de klantbehoeftes in de toekomst?**

## De behoeften van klanten in de financiële sector veranderen voortdurend, vaak door externe factoren zoals economische veranderingen of maatschappelijke trends. Zo zien we dat klanten steeds vaker op zoek zijn naar beleggingsmogelijkheden die bijdragen aan een duurzamere wereld. Tegelijkertijd groeit de vraag naar transparantie in de kostenstructuren van beleggingsproducten. Klanten willen niet alleen financiële groei realiseren, maar ook dat hun investeringen een positieve impact hebben op het milieu en de samenleving.

Toch kunnen klantbehoeften snel veranderen door onvoorziene gebeurtenissen, zoals economische crises of wereldwijde politieke verschuivingen. De coronacrisis was een goed voorbeeld van hoe collectieve gedragingen veranderden: klanten gingen minder uitgeven en meer sparen. Dit leidde tot een stijging van het aantal beleggers in Nederland, doordat mensen hun spaargeld gingen investeren.

Een andere belangrijke factor is de steeds wisselende economische omstandigheden, zoals inflatie of rentetarieven, die direct invloed hebben op de financiële keuzes van klanten. Terwijl de meeste klanten op dit moment stabiliteit zoeken, kunnen toekomstige economische onzekerheden leiden tot veranderingen in deze behoeften.

Bij Transparanta begrijpen we dat deze veranderingen onzeker zijn en dat we constant moeten inspelen op de nieuwe verwachtingen van onze klanten. Dit betekent dat we niet alleen moeten anticiperen op trends, maar ook moeten voorbereid zijn op onverwachte veranderingen in klantgedrag en behoeften.

## **Hoe gaat de inflatie zich ontwikkelen?**

De inflatie heeft de afgelopen jaren veel invloed gehad op de financiële beslissingen van onze klanten. Na een periode van lage inflatie, zagen we een plotselinge stijging in de prijzen, vooral door stijgende energieprijzen en verhoogde vraag na de coronamaatregelen. Dit heeft direct invloed gehad op het investeringsklimaat en de manier waarop klanten hun vermogen beheren.

Er zijn veel onzekerheden over hoe de inflatie zich in de toekomst zal ontwikkelen. De recente rentestijgingen van de Europese Centrale Bank (ECB) hebben als doel de inflatie af te remmen, maar de resultaten van deze maatregelen zijn moeilijk te voorspellen. De inflatie wordt beïnvloed door veel externe factoren, zoals geopolitieke gebeurtenissen, schommelingen in grondstofprijzen en veranderingen in de wereldwijde vraag.

Voor klanten bij Transparanta heeft de inflatie invloed op hun beleggingskeuzes. Bij een hogere inflatie zullen ze mogelijk op zoek gaan naar meer rendabele beleggingsopties, zoals aandelen of alternatieve beleggingsvormen. Aan de andere kant zullen bij lage inflatie meer risicoloze investeringen, zoals sparen, aantrekkelijker worden. Deze onzekerheden vragen van ons dat we niet alleen proactief adviseren, maar ook flexibel inspelen op de ontwikkelingen om onze klanten te helpen navigeren in deze volatiele markt.

# Literatuurlijst:

Adfiz. (2024/2025). Wat zijn de trends in de financiële dienstverlening? Adfiz. Geraadpleegd van <https://www.adfiz.nl/>

Bakker, M. (2024). Het belang van klantrelaties in de financiële sector. Bakker Consultancy. Geraadpleegd van <https://www.bakkerconsultancy.nl/>

Crossminds. (2024). De toekomst van gepersonaliseerde financiële dienstverlening. Crossminds. Geraadpleegd van <https://www.crossminds.nl/>

Deloitte. (2024). Veranderingen in de klantbehoefte van de financiële sector. Deloitte. Geraadpleegd van <https://www.deloitte.com/>

Macaw. (2024). Nieuwe technologieën en klantverwachtingen in de financiële sector. Macaw. Geraadpleegd van <https://www.macaw.nl/>

Lindenhaeghe, L. (2024). Hoe de spaarrente klantgedrag beïnvloedt. Lindenhaeghe Advies. Geraadpleegd van <https://www.lindenhaeghe.nl/>

De Hypotheekadviseur. (2024). De impact van rente op hypotheekadvies. De Hypotheekadviseur. Geraadpleegd van <https://www.hypotheekadviseur.nl/>

EIOPA. (2024). Consumentenvoorkeuren in de financiële sector: Hybride benadering. EIOPA. Geraadpleegd van <https://www.eiopa.europa.eu/>

Salesforce. (2024). De klantbehoefte in de financiële dienstverlening. Salesforce. Geraadpleegd van <https://www.salesforce.com/>

Eindhoven University of Technology. (2023). AI-technologie en de risico's voor de toekomst. Eindhoven University of Technology. Geraadpleegd van <https://www.tue.nl/>

Financial News London. (2023). Citi, JPMorgan and SIX finally see big business in blockchain. Financial News London. Geraadpleegd van https://www.fnlondon.com/articles/citi-jpmorgan-and-six-finally-see-big-business-in-blockchain-0ee70621

Built In. (2023). Blockchain in Finance: What It Is and How It's Used. Built In. Geraadpleegd van <https://builtin.com/blockchain/blockchain-banking-finance-fintech>

*Adfiz: editie 2023-2024 Advies in Cijfers verschenen*. (2023, 18 oktober). VVP. <https://www.vvponline.nl/nieuws/adfiz-editie-2023-2024-advies-in-cijfers-verschenen>

*Advieskeuze Extranet | 500 financieel advieskantoren goed online vindbaar*. (z.d.). Advieskeuze.nl. <https://extranet.advieskeuze.nl/nieuws/detail/47f31903-8b56-4e2f-bfe6-ac792dea8095>

*Beste Financiële Sector adviesbureaus van Nederland*. (z.d.). <https://www.consultancy.nl/rankings/beste-adviesbureaus-per-sector/financiele-sector>?

*Home - duurzaam financieel*. (2024, 28 oktober). Duurzaam Financieel. <https://www.duurzaam-beleggen.nl/>

International Banker. (2021, 13 april). *What Is the Sustainable Finance Disclosure Regulation?* <https://internationalbanker.com/finance/what-is-the-sustainable-finance-disclosure-regulation/>

Ministerie van Algemene Zaken. (2024, 8 mei). *Wet op het financieel toezicht (Wft)*. Financiële Sector | Rijksoverheid.nl.

<https://www.rijksoverheid.nl/onderwerpen/financiele-sector/wet-op-het-financieel-toezicht-wft>?

Ratinginstituut Financieel Dienstverleners B.V. (2021). *Top 100 belangrijkste spelers in de financiële adviessector*. <https://schade-magazine.nl/uploads/1623232918_marktflitsen_special_top100_juni_2021.pdf>

Redactie InFinance. (2024, 30 april). *Aantal advieskantoren opnieuw afgenomen - InFinance*. InFinance. <https://www.infinance.nl/branche/aantal-advieskantoren-opnieuw-afgenomen/>

*Regulation - 2019/2088 - EN - sfdr - EUR-Lex*. (z.d.). <https://eur-lex.europa.eu/eli/reg/2019/2088/oj/eng>

SFDR: Sustainable Finance Disclosure Regulation. (2024, 19 december). *Société Générale*. <https://www.securities-services.societegenerale.com/en/insights/views/news/sfdr-taxonomy-regulation-green-finance/>

Studioweb.nl. (z.d.). *Actuele cijfers over de intermediaire adviesmarkt*. Oostdam & Partners. <https://oostdam-partners.nl/nieuws/actuele-cijfers-over-de-intermediaire-adviesmarkt/>

*Sustainable Finance Disclosure Regulation (SFDR)*. (z.d.). Plan A. <https://plana.earth/policy/sustainable-finance-disclosure-regulation-sfdr>

*Sustainable Finance Disclosure Regulation (SFDR): What to Expect | Morrison Foerster*. (z.d.). Morrison Foerster. <https://www.mofo.com/resources/insights/210310-sustainable-finance-disclosure-regulation>

Van Bruggen. (2024, 17 oktober). *Financieel advies bij Van Bruggen &#8226; Voor jou*. <https://www.vanbruggen.nl/financieel-advies>