



## 2.1 Risicokaart Financiële dienstverlening

De AFM maakt zich sterk voor eerlijke en transparante financiële markten. Als onafhankelijke gedragstoezichthouder dragen wij bij aan duurzaam financieel welzijn in Nederland. In de deelmarkt FD betekent dit dat wij een meer beschermende rol op ons nemen dan dat het geval is voor kapitaalmarkten. Voor veel consumenten is financiële besluitvorming, zoals bij de aankoop van een huis of het sparen voor later, immers lastig. Verkeerde keuzes – zoals een duur of niet passend contract afsluiten, te veel lenen of juist niets doen tijdens beheer – werken fors negatief door op het financieel welzijn van huishoudens.

### **De economie herstelt, maar onzekerheid voor huishoudens duurt voort.**

Het financiële welzijn van huishoudens is nooit vanzelfsprekend, maar met het ondergaan van de coronapandemie en de steeds zichtbaardere gevolgen van klimaatverandering bevinden we ons op ongekend terrein. Deze economische en maatschappelijke onzekerheid heeft niet geleid tot neerwaartse prijscorrecties. Integendeel, de combinatie van lage rente en schaarste – de zoektocht naar rendement ‘*search for yield*’ en de krapte op de huizenmarkt – hebben bijgedragen aan prijsstijgingen van huizen, aandelenbeurzen en andere assets.

### **De lage rente werkt door op het financiële welzijn van huishoudens.**

De lage rente drijft prijzen op, en daarmee de risico’s van bubbelvorming en overkreditering, en maakt pensioenen, (winstdelende) verzekeringen en sparen minder rendabel voor huishoudens. We vestigen aandacht op deze vijf onderwerpen. Pensioenen en kredietverlening hebben altijd prioriteit, gegeven de grote impact op het financiële welzijn van huishoudens en de ernst van het marktfalen (kennis- en informatieverschil en beperkt lerend vermogen). De aanstaande pensioentransitie en het leengedrag van huishoudens onderstrepen het aanhoudende belang van deze toezichtonderwerpen. De mogelijke bubbelvorming werkt direct (via beleggingen) en indirect (via pensioenen) door op het financiële welzijn van huishoudens. Een ander vraagstuk is hoe negatieve spaarrente doorwerkt

op het spaar- en beleggingsgedrag van huishoudens en het aanbod van alternatieven voor sparen door banken.

**Eenvoudige toegang en bedieningsgemak hebben een prijs.** Financiële keuzes hebben forse impact op huishoudens en weloverwogen keuzes moeten worden gemaakt. Dit vraagt om een kritische houding en reflectie. In de digitale omgeving wordt het steeds eenvoudiger om een frictieloze omgeving te creëren waarin de consument met subtiele *nudges* bewogen wordt. Met je mobiel je schadeverzekering afsluiten en bij gedoe even de schadeafhandeling regelen. Op elk moment van de dag direct online aankopen kunnen doen en kiezen voor betaling achteraf. Of, gevoelig voor succesverhalen van gelijkgestemden en influencers, spontaan beleggen in de hype van de dag. De meerwaarde van dit gemak kunnen huishoudens elke dag ervaren. Maar er schuilt ook een risico. Het gemak wordt zo groot dat het te makkelijk wordt; het gemis van frictie waardoor onvoldoende kritische reflectie plaatsvindt.

**Niet iedereen ervaart de toegang tot financiële dienstverlening als gemakkelijk of gelijk.** Onze zorg is dat bepaalde groepen huishoudens hun weg niet kunnen vinden, bijv. door beperkte vaardigheden (digibetisme in combinatie met afname van fysieke kantoren nabij) of taalbarrières (zie box 3). Daarnaast kunnen bepaalde klanten feitelijk geweerd worden door klantspecifieke beprijzing van de verzekeraar (*personalised pricing*). Vormen van onverzekerbaarheid houden ook verband met klimaatverandering (zie box 2 in hoofdstuk 1). Zo is verzekeren tegen funderingsschade (verzakkingen) niet meer mogelijk, terwijl dit probleem steeds vaker voorkomt. Verder zien we dat de door wetgeving gecreëerde beschermde omgeving, zoals bij vermogensbeheer of financieel advies, als drempel kan worden ervaren. Prijsgedreven consumenten kunnen een voorkeur hebben voor *execution-only* boven advies, hoewel advies passender zou kunnen zijn voor deze consumenten. Deze verschillende vormen van ontoegankelijkheid kunnen bepaalde groepen huishoudens meer kwetsbaar maken.



**Internationale marktdynamiek leidt niet altijd tot uitkomsten die in het belang van de klant zijn.** De gedachte van een Europese markt en internationale concurrentie is dat dit bijdraagt aan het financieel welzijn van huishoudens. Deze gedachte gaat niet altijd op in de financiële dienstverlening. We zien dit bijvoorbeeld bij internationaal opererende brokers die, op zoek naar meer omzetvolume, retailbeleggers prikkels bieden om veel transacties te verrichten. Ze doen dit door stevig te concurreren op basis van *zero-commission* en ogenschijnlijk goedkoop te zijn. Maar veel handelen is zeker niet altijd in het belang van de retailbelegger. Dit risico, dat concurrentie niet leidt tot uitkomsten die in het belang zijn van de klant, maakt het belangrijk om systematisch te analyseren in welke mate de eigenschappen van een bepaalde markt en de wijze waarop er wordt geconcentreerd, bijdraagt of juist afbreuk doet aan het klantbelang. Daarbij spelen ook de beperkingen van nationaal toezicht in een internationale markt en het zwakke aangrijpingspunt op grensoverschrijdende spelers. Andere sectoren waar, sterk gedreven ook door de aanhoudende lage rente, de huidige internationale marktdynamiek de belangen van de klant mogelijk ook onder druk zet, zijn levens- en schadeverzekeringen.

**Duurzaamheid vormt een uitdaging en greenwashing een aandachtspunt.**

Financiële instellingen staan voor de nieuwe uitdaging grip te krijgen op de gevolgen van klimaatverandering, klimaatbeleid en andere duurzaamheidsambities. Duurzaamheid staat hoog op de politieke agenda en is één van de belangen die instellingen afwegen. De andere belangen zijn die van werknemers, aandeelhouders en klanten. Duurzaamheid vraagt om herziening van de koers door instellingen: van banken en verzekeraars tot pensioenfondsen en beleggingsinstellingen. De vraag is of meer aandacht voor duurzaamheid hand in hand gaat met winstgevendheid en het klantbelang centraal stellen, of dat de aandacht voor die andere belangen de aandacht voor duurzaamheid verdringt. Greenwashing is bij het aanbieden van duurzame financiële producten een aandachtspunt: instellingen spelen mogelijk in op de perceptie van duurzaamheid, zonder dat de propositie ook daadwerkelijk fundamenteel bijdraagt aan duurzaamheid. Dit speelt

bijvoorbeeld bij beleggingsproducten. Definitie- en transparantie-issues aan de aanbodkant en een 'groene bias' aan de vraagkant dragen hieraan bij.

**Voedingsbodem voor groei van onder meer beleggingsfraude is aanwezig.**

Verwevenheid van de onderwereld met de financiële sector uit zich onder andere in witwassen. Daarnaast is beleggingsfraude met als doel huishoudens te benadelen een voorbeeld van een integriteitsprobleem. Met de lage rente, de *search for yield*, de toestroom van nieuwe beleggers en het makkelijk online kunnen handelen, zijn op dit moment de randvoorwaarden voor beleggingsfraude in belangrijke mate aanwezig.



## Risicokaart Financiële dienstverlening

#	Trefwoorden	Specifiek risico	Drijvers	Belang
1	<b>Pensioentransitie</b>	<p>a. De pensioenregeling sluit niet aan bij de risico's die deelnemers kunnen en willen dragen.</p> <p>b. Er worden onrealistische verwachtingen gewekt over het nieuwe pensioenstelsel en het pensioen van deelnemers doordat de informatie niet correct, duidelijk, tijdig of evenwichtig is.</p> <p>c. De pensioenregeling en de keuzes die hierbij zijn gemaakt zijn niet uitlegbaar.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Wetgeving</li> <li>• Flexibilisering arbeidsmarkt</li> <li>• Van collectief naar individu</li> <li>• Lage rente</li> </ul>	
2	<b>Overkreditering</b>	De forse private schuldenberg (hypothecair en consumptief krediet) maakt huishoudens kwetsbaar voor verandering in de persoonlijke omstandigheden of voor een renteschok. MKB'ers, flex'ers en anderen die door coronacrisis geraakt worden, zijn door een verslechterde positie vatbaar voor alternatieve financiering, zoals flitskrediet, <i>buy now pay later</i> en vormen van (private) lease. De risico's bedieningsgemak, toegankelijkheid en marktdynamiek spelen ook nadrukkelijk op de kredietmarkt.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Lage rente</li> <li>• Oververhitte woningmarkt</li> <li>• Coronacrisis</li> <li>• Digitalisering</li> <li>• Wetgeving (leennormen)</li> </ul>	
3	<b>Koerscorrectie</b>	Sterke aanhoudende koersdalingen op de aandelenbeurs door knappen bubbel leiden tot financiële schade en vertrouwensverlies. Zeker nieuwe retailbeleggers met een minder gespreide portefeuille die vooral goede tijden hebben gekend zijn hiervoor kwetsbaar.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Lage rente, <i>search for yield</i>, monetair beleid</li> <li>• Coronacrisis</li> <li>• Hypes en influencers</li> <li>• Nieuwe beleggers</li> </ul>	
4	<b>Teleurstellende levensuitkering</b>	Aanhoudende lage rente leidt voor polishouders tot eindkapitaal dat (fors) lager is dan verwacht en duurdere inkoop van een product in de uitkeringsfase. Lage rente holt verzekeraars uit en noopt hen tot maatregelen die mogelijk niet in belang van klant zijn.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Lage rente</li> </ul>	
5	<b>Alternatieven voor sparen</b>	In reactie op lage en soms negatieve spaarrente bieden banken hoger renderende en ogenschijnlijk veilige beleggingsalternatieven aan, zoals garantieproducten, die klanten die op zoek zijn naar enig rendement niet goed op waarde schatten. Consumenten zoeken zelf naar alternatieven voor sparen en stappen in beleggingsproducten waarvan ze het risico niet goed inschatten.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Lage rente</li> </ul>	

### LEGENDA

- zeer hoog
- hoog
- verhoogd
- laag
- toename
- gelijkblijvend
- afname



## Risicokaart Financiële dienstverlening

#	Trefwoorden	Specifiek risico	Drijvers	Belang
6	<b>Bedieningsgemak</b>	Een zorg is dat het bedieningsgemak zo frictieloos wordt dat de klant onvoldoende nadenkt en vergelijkt bij het maken van impactvolle financiële keuzes. Denk aan jonge volwassenen die execution-only speculeren in exotische beleggingen zoals crypto's en SPACs. Denk aan nieuwe digitale distributieconcepten zoals robo-advies ondersteund door algoritmes en <i>dynamic pricing</i> . Denk aan de aanpassing van productvoorwaarden waarvan de consequentie voor de klant onvoldoende duidelijk wordt.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Digitalisering</li> <li>• Internationalisering</li> <li>• Finfluencers en hypes</li> </ul>	● ↗
7	<b>Toegankelijkheid</b>	Toegankelijkheid is randvoorwaarde voor eerlijke financiële markten. Toegang tot financiële dienstverlening kan lastig (ouderen, migranten, digibeten), beperkt (onverzekerdheid), of uit balans (hoge drempel voor vermogensbeheer versus execution-only) zijn.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Sociaal economische omstandigheden</li> <li>• Digitalisering, AI en algoritmes</li> <li>• Wetgeving</li> </ul>	● ➡
8	<b>Marktdynamiek</b>	Marktdynamiek leidt niet altijd tot uitkomsten die in belang van de klant zijn. Klanten kunnen de kwaliteit van financiële producten en diensten niet goed inschatten. Aanbieders die een betere prijs/kwaliteit leveren worden hier niet altijd voldoende voor gewaardeerd en (moeten) concurreren op andere zaken dan klantbelang. Denk aan brokers die sturen op meer transacties en op zoek naar meer massa hevig concurreren op basis van <i>zero-commission</i> en perceptie 'goedkoop' te zijn.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Wetgeving</li> <li>• Digitalisering</li> <li>• Innovatie en toetreding</li> <li>• Aanhoudende druk op omzet, marges en kosten</li> </ul>	● ➡
9	<b>Greenwashing</b>	Instellingen spelen in op de perceptie van duurzaamheid, zonder dat de propositie fundamenteel bijdraagt aan duurzaamheid. Dit speelt vooral bij beleggingsproducten en pensioenen. Definitie en transparantie-issues dragen hieraan bij.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Verduurzaming</li> <li>• Wetgeving</li> </ul>	● ↗
10	<b>Beleggingsfraude</b>	Partijen op de beleggingsmarkt die zich aan ons reguliere toezicht onttrekken vertonen malafide gedrag en benadelen beleggers met misleidende beleggingsadviezen en frauduleuze beleggingen zoals via CfD's of crypto's. Via social media kunnen internationaal grote aantallen beleggers benaderd worden.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Internationalisering</li> <li>• Lage rente</li> <li>• Populariteit zelfstandig beleggen</li> <li>• Social media (hypes)</li> </ul>	● ↗

### LEGENDA

- zeer hoog
- hoog
- verhoogd
- laag

- ↗ toename
- ➡ gelijkblijvend
- ↘ afname



## Uitgelicht risico: 'Toegankelijkheid'

### Box 3 Een verkenning naar Nederlanders met een migratieachtergrond: financiële kwetsbaarheid en de relatie met financiële dienstverlening

*Waarom een verkenning?*

**De bevolking van Nederland verandert de komende decennia flink. Een groeiende diversiteit als gevolg van de toename van het aandeel Nederlanders met een migratieachtergrond is hierbij een belangrijke demografische verandering.** Deze ontwikkeling heeft gevolgen voor veel maatschappelijke terreinen, maar hoe ze precies uitwerkt is vaak grotendeels nog onzeker. Als gedragstoezichthouder denkt de AFM na over – en vraagt aandacht voor – dergelijke maatschappelijke ontwikkelingen en trends die impact kunnen hebben op de AFM-missie. Ook als deze impact zich mogelijk pas in de toekomst manifesteert. Vanuit haar missie wil de AFM bijdragen aan duurzaam financieel welzijn in Nederland. Het AFM-toezicht op financiële dienstverlening richt zich daarom specifiek op de bescherming van consumenten, in het bijzonder in (financieel) kwetsbare situaties. Tegen deze achtergrond heeft de AFM een verkenning uitgevoerd naar financiële kwetsbaarheid van Nederlanders met een migratieachtergrond en hun relatie met financiële dienstverlening.<sup>1</sup> Het onderzoek is gebaseerd op de beschikbare literatuur, gesprekken met externe partijen en data over het gebruik van financiële producten en diensten door Nederlanders met een migratieachtergrond.<sup>2</sup> Deze box geeft een eerste inzicht in de bevindingen van deze verkenning.

*Hoe groot is de groep Nederlanders met een migratieachtergrond?* Nederlanders met een migratieachtergrond vormen momenteel circa 24% van de totale bevolking en dit aandeel zal de komende jaren aannemelijk verder toenemen. Naar verwachting heeft in 2050 circa een derde van de Nederlandse bevolking een migratieachtergrond. Deze stijging wordt grotendeels veroorzaakt door de toename van het aantal niet-westerse migranten.<sup>3</sup> Het is bovendien een sterk heterogene groep.

*Hoe financieel kwetsbaar is deze groep?*

**Uit de beschikbare literatuur en databronnen dringt de conclusie zich op dat Nederlanders met een migratieachtergrond, en met name met een niet-westerse achtergrond, gemiddeld financieel kwetsbaarder zijn dan Nederlanders zonder migratieachtergrond.** Nederlanders met een migratieachtergrond hebben gemiddeld genomen een lager opleidingsniveau en een slechtere arbeidsmarktpositie. Bovendien zijn ze gemiddeld financieel kwetsbaarder door een slechtere vermogenspositie, een lager inkomen en hogere inkomensonzekerheid (zie tabellen 2 en 3). Daarnaast hebben veel eerste-generatie-migranten een slechte oudedagsvoorziening als gevolg van een AOW-gat (zie tabel 4). Dit ontstaat omdat zij vaak op latere leeftijd naar Nederland zijn gekomen en voor een lange tijd geen AOW hebben opgebouwd. Hierbij komt dat er beperkt gebruik wordt gemaakt van de Aanvullende Inkomensvoorziening Ouderen (AIO), met name door niet-westerse migranten. In 2018 waren er, naar schatting, in totaal 19.300 Nederlanders die (potentieel) AIO-gerechtigd zijn, maar hier geen gebruik van maakten. Hiervan heeft 56% een niet-westerse migratieachtergrond.<sup>4</sup>

<sup>1</sup> Hierbij hanteren wij de CBS-definitie van migranten: een Nederlander met een migratieachtergrond is een persoon van wie tenminste één van de ouders in het buitenland is geboren. Eerste-generatie-migrant: persoon is zelf in het buitenland geboren, tweede-generatie-migrant: persoon is in Nederland geboren.

<sup>2</sup> Externe partijen: migrantenorganisaties, Nederlanders met een migratieachtergrond, overheidsinstanties, universiteiten en financiële instellingen.

<sup>3</sup> CBS. 'Verkenning Bevolking 2050: meer inwoners met een migratieachtergrond', 2020.

<sup>4</sup> CBS. 'Recht en gebruik Aanvullende Inkomensvoorziening Ouderen (AIO)', 2017 en 2018.



*Welke rol speelt financiële dienstverlening daarbij?*

**Op basis van de beschikbare bronnen is er voor de Nederlandse situatie vooralsnog geen (statistisch) bewijs dat Nederlanders met een migratieachtergrond daadwerkelijk beperkte toegang tot financiële diensten en producten ervaren en dat dit als zodanig een belangrijke drijvende factor achter financiële kwetsbaarheid is.** Niettemin dringt zich een aantal – vaak anekdotische – aandachtspunten op in de relatie tussen Nederlanders met een migratieachtergrond en financiële dienstverlening. Een aantal factoren beperkt potentieel de toegang van mensen met een migratieachtergrond tot de financiële sector. Dergelijke belemmeringen kunnen zich zowel aan de aanbodzijde (financiële instellingen) als aan de vraagzijde (mensen met een migratieachtergrond) voordoen.

**Allereerst, Nederlandse financiële instellingen (banken, verzekeraars en pensioenfondsen) lijken over het algemeen geen specifiek beleid te hebben ontwikkeld ten aanzien van het beschermen of activeren van Nederlanders met een migratieachtergrond.**

Een belangrijke reden hiervoor is dat, op basis van de Algemene verordening gegevensbescherming, financiële instellingen de etnische achtergrond van hun klanten niet mogen registreren. Nederlanders met een migratieachtergrond komen wellicht ook relatief minder vaak op eigen initiatief op de radar van financiële instellingen, mogelijk ingegeven door minder vertrouwen in instituties en taalachterstanden.

**Vanuit de vraagzijde lijkt vooral de mogelijke taalbarrière die Nederlanders met een migratieachtergrond kunnen ervaren, in samenhang met soms beperkte financiële en digitale kennis en vaardigheden, een rol te spelen.** Communicatie en informatieverstrekking vanuit financiële dienstverleners richting klanten lijken hoofdzakelijk in het Nederlands plaats

te vinden (en soms in bepaalde digitale kanalen in het Engels). Denk aan informatieverstrekking over producten, contracten en adviesgesprekken. Hierdoor ervaren Nederlanders met een migratieachtergrond mogelijk een drempel bij het afnemen van financiële producten. Deze belemmering kan overigens ook optreden bij Nederlanders zonder migratieachtergrond, bijvoorbeeld in geval van (financiële) laaggeletterdheid. Dit probleem lijkt nijpender te worden naarmate de producten en daarmee de informatieverstrekking complexer worden en in geval problemen zich manifesteren (betalingsachterstanden, incassobureaus, etc.), waardoor de informatievoorziening vanzelfsprekend formeler en juridischer wordt. Het communiceren in meerdere talen wordt overigens niet altijd per se als de oplossing hiervoor gezien: eenvoudiger taalgebruik en het meer werken met visualisaties wordt vaak genoemd als verbeterpunt.

**Wettelijke informatiebepalingen leiden tot informatie die voor deze doelgroep mogelijk te ingewikkeld is en kunnen daarmee contraproductief uitpakken.** Deze bepalingen moeten ervoor zorgen dat financiële dienstverleners complete en gedetailleerde informatie aan consumenten verschaffen. Voor (financieel) laaggeletterde consumenten kan het echter effectiever zijn om informatie zo simpel en overzichtelijk mogelijk te houden en, zoals hierboven genoemd, tekst te vervangen door visualisaties.

**Het kan niet worden uitgesloten dat Nederlanders met een migratieachtergrond gemiddeld vaker hun toevlucht zoeken tot alternatieve financieringsmogelijkheden buiten de traditionele Nederlandse financiële sector.** Zo maken Nederlanders met een migratieachtergrond gebruik van *remittances*, oftewel het overboeken van geld vanuit Nederland naar familie of vrienden in het thuisland. Als de transactiekosten hiervan oplopen, is het denkbaar dat een deel van de Nederlanders met een migratieachtergrond het geld niet of



via informele of niet-gereguleerde kanalen verstuurt.<sup>5</sup> Bij deze laatste categorie liggen uiteraard risico's op woekertarieven hetgeen de financiële kwetsbaarheid zou kunnen vergroten.

**Voorts ligt het voor de hand dat Nederlanders met vooral een niet-westerse migratieachtergrond vanuit religieuze overwegingen behoefte hebben aan financiële producten op islamitische leest.**

Hoewel de vraag in Nederland naar bijvoorbeeld islamitische hypotheek inderdaad lijkt te bestaan, is het door onder andere fiscale belemmeringen een duur product in vergelijking met een conventionele hypotheek. Zo geeft een islamitische hypotheek door het ontbreken van rente geen mogelijkheid tot hypotheekrenteaftrek en moet er twee keer overdrachtsbelasting worden betaald.<sup>6</sup> Hierdoor komen dergelijke producten in Nederland nog niet van de grond.

*Hoe verder?*

**Verdere bewustwording en het voeren van een maatschappelijke dialoog rondom het vraagstuk van potentiële financiële kwetsbaarheid van Nederlanders met een migratieachtergrond in relatie tot financiële dienstverlening lijken wenselijk.** Financiële instellingen zouden verder kunnen nadenken over hoe ze op deze doelgroep in de toekomst (kunnen) gaan inspelen, met inachtneming van de inherente beperkingen vanuit bijvoorbeeld de privacywetgeving. Voor beleidsmakers en toezichhouders lijkt het gewenst om meer en beter onderbouwd (in)zicht te krijgen, bijvoorbeeld door meer onderzoek te doen naar de financiële kwetsbaarheid van deze groep en diens relatie met de (in)formele financiële dienstverlening. Daartoe zal de AFM verder onderzoek

doen naar dit vraagstuk. Ook lijkt het nuttig beter inzicht te krijgen in mogelijk onbedoelde contraproductieve elementen voor (financieel) laaggeletterde Nederlanders in de huidige wet- en regelgeving, zoals de genoemde informatie- en transparantiebepalingen.

<sup>5</sup> Zie ook: Tweede Kamer der Staten-Generaal, motie van het lid Bouali over het verlagen van de transactiekosten van *remittances* in Nederland, december 2020.

<sup>6</sup> Het potentieel en de belemmeringen zijn in 2008 ook al geconstateerd in een gezamenlijke studie van AFM en DNB; *Islamic Finance and supervision: exploratory analysis*, B. Verhoef, S. Azahaf and W. Bijkerk. Deze belemmeringen lijken anno 2021 nog steeds van kracht.



Tabel 2. Nederlanders met een migratieachtergrond vaker in schuldsanering.

Aantal mensen (per 1000) in schuldsanering	
Nederlands	2
Midden/Oost EU	2
Marokkaans	4
Turks	5
Surinaams	6
Antilliaans	8

Bron: KIS wijkmonitor ([www.kis-wijkmonitor.nl](http://www.kis-wijkmonitor.nl)).

Tabel 3. Lager inkomen en hogere inkomensonzekerheid Nederlanders met een migratieachtergrond.

% personen met laag/langdurig laag inkomen (2019)	Ten minste 1 jaar	Vier jaar of langer
Nederlands	3,7	1,4
Westerse migratieachtergrond	7,3	3,0
Niet-westerse migratieachtergrond	19,9	9,8

Bron: CBS 'Laag en langdurig laag inkomen van personen; persoonskenmerken' (cbs.nl).

Tabel 4. Vooral ouderen met een niet-Westerse migratieachtergrond onder armoedegrens.

Ouderen onder armoedegrens (%)	
Nederlands	2,5%
Westerse migratieachtergrond	6,6%
Niet-westerse migratieachtergrond	40,4%

Bron: SEO Economisch Onderzoek. 'Inkomenspositie ouderen', 2017.