**Resultaten Salaris Onderzoek Financiele Sector**

De drukte op de woningmarkt zorgt ervoor dat financiële branche enorm in beweging is. De prijzen en de verkoopaantallen van huizen stijgen nog steeds en verwacht wordt dat deze curve zich in 2021 doorzet. De woningprijzen stijgen, maar hoe zit het anno 2021 met het salaris van een Nederlandse Hypotheekadviseur?

2B Connected heeft onderzoek gedaan naar het beloningsbeleid binnen de financiële sector. In deze blog bespreken we de resultaten op het gebied van salarisverschillen, maar ook voor welk bedrag een hypotheekadviseur zou overstappen naar een ander kantoor en wat deze cijfers voor jou als hypotheekadviseur kunnen betekenen.

Het onderzoek van 2B Connected bestaat uit een **vragenlijst die is ingevuld door 135 hypotheek professionals.**Van de deelnemers aan dit onderzoek was het overgrote deel werkzaam als hypotheek adviseur / financieel adviseur (88%). Doel van het onderzoek is geweest om inzicht te krijgen in de verschillen in beloning die Financieel adviseurs ontvangen voor hun diensten’, legt directeur Olof Raas uit. ‘We willen antwoord kunnen geven op de vraag wat de hypotheekadviseur zelf nu precies belangrijk vindt binnen zijn werk. Dergelijk onderzoek is niet eerder uitgevoerd, dit is dus voor het eerst dat hier cijfers over naar voren komen.’ De resultaten van de 135 respondenten vind je hieronder.

***Vraag 1: Functie***

Van de deelnemers aan dit onderzoek was het overgrote deel werkzaam als hypotheek adviseur/ finaniceel adviseur (88%)

Verdeling functies binnen onderzoek

*Vraag 2: Aantal werkuren per week*

11% van de deelnemers geeft aan gemiddeld meer dan 40 uur per week te werken, 73% werkt tussen de 33 t/m 40 uur en 16% werkt 32 uur of minder.

*Vraag 3 aantaljaren ervaring:*

Gemiddeld hadden de deelnemers 11 jaar ervaring. We zien dat een groot deel van de respondenten (53%) dan ook al meer dan 8 jaar werkzaam is in de branche terwijl iets meer dan een kwart (27%) van de respondenten pas minder dan 4 jaar in de branche werkte.

*Vraag 4: Bruto salaris*

Het gemiddelde bruto salaris van een Hypotheek professional in 2021 was 4323,13 euro. De volgende tabellen geven de gemiddelde salarissen per functie en aantal jaar werkervaring weer. Hierbij moet in gedachten genomen worden dat er in het onderzoek van 2021 weinig deelnemers waren die een functie Commerciële Binnendienst, Financieel Planner of Hypotheek Acceptant hadden en dat de gemiddelde ervaring in het onderzoek van 2021 aanzienlijk hoger was dan in het onderzoek van 2020.

Tabel : Gemiddelde salaris financiële sector per functie en aantal jaar ervaring in 2021

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | 0 t/m 2 jaar | 2 t/m 4 jaar | 4 t/m 6 jaar | 6 t/m 8 jaar | 8 of meer | Gemiddeld |
| Binnendienst | € 2.600 | € 2.757 |  |  | € 4.000 | € 2.992 |
| Financieel Planner |  | € 4.196 | € 5.475 |  | € 3.817 | € 4.433 |
| Hypotheek Acceptant | € 4.148 | € 2.950 |  |  |  | € 3.749 |
| Hypotheek Adviseur | € 3814 | € 4312 | € 4185 | € 4806 | € 4560 | € 4.401 |

Tabel : Gemiddelde salaris financiële sector per functie en aantal jaar ervaring uit 2021 in vergelijking met 2020

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | jaar | 0 t/m 2 jaar | 2 t/m 4 jaar | 4 t/m 6 jaar | 6 t/m 8 jaar | 8 of meer | Gem. | % groei |
| Binnendienst | 2020 | € 2.853 | € 2.575 | € 3.387 |  | € 3.069 | € 3.013 |  |
| 2021 | € 2.600 | € 2.757 |  |  | € 4.000 | € 2.992 | *-1%* |
| Financieel Planner | 2020 | € 3.173 | € 3.555 | € 4.800 | € 5.000 | € 6.167 | € 4.682 |  |
| 2021 |  | € 4.196 | € 5.475 |  | € 3.817 | € 4.433 | *-5,5%* |
| Hypotheek Acceptant | 2020 | € 3.429 | € 3.750 | € 3.150 | € 3.675 | € 3.358 | € 3.453 |  |
| 2021 | € 4.148 | € 2.950 |  |  |  | € 3.749 | *+8,6%* |
| Hypotheek Adviseur | 2020 | € 3.636 | € 3.707 | € 4.083 | € 3.805 | € 4.232 | € 3.979 |  |
| 2021 | € 3814 | € 4312 | € 4185 | € 4806 | € 4560 | € 4.401 | *+10,6%* |

*Vraag 5: Krijgt u een pensioensvergoeding?*

84(62%) van de deelnemers ontving wel een pensioensvergoeding en 50 (37%) van de deelnemers ontving geen pensioensvergoeding.

*Vraag 6: Kreeg u een bonus?*

85(61%) van de deelnemers ontving wel een bonus en 74 (39%) van de deelnemers ontving geen bonus.

*Vraag 7: Hoeveel bonus kreeg u?*

De gemiddelde bonus bedroeg 7536,79 euro per jaar. Apart kijkend naar de hypotheek adviseurs per aantal jaar ervaring zien we het volgende.

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | 0 t/m 2 jaar | 2 t/m 4 jaar | 4 t/m 6 jaar | 6 t/m 8 jaar | 8 of meer | Gemiddeld |
| Hypotheek Adviseur | € 4.01 | € 10.459 | € 9.276 | € 6.600 | € 7.844 | € 4.401 |

*Vraag 8: Wat voor mobiliteitsbudget krijgt u?*

Het grootste deel van de deelnemers (41%) krijgt een kilometer vergoeding. Iets meer dan een kwart van de deelnemers kreeg een auto van de zaak (29%).

*Vraag 9: Denkt u dat u salaris marktconform is?*

Slechts 20% van de deelnemers vind hun salaris onder de normale marktwaarde ligt, terwijl 27% denkt dat hun salaris boven de marktwaarde ligt.

*Vraag 10: Voor welke reden zou u eventueel willen overstappen van werkgever?*

Als een van de deelnemers zou overstappen naar een andere werkgever dan zou het grootste deel (52%) van de medewerkers een overstap overwegen voor betere primaire en secundaire arbeidsvoorwaarden.

*Vraag 11: Voor hoeveel meer salaris zou u overwegen over te stappen?*

95 deelnemers gaven tevens aan bij welk nieuw salaris ze een overstap zouden overwegen. Van deze deelnemers gaf een 5% aan over te stappen bij een salaris dat tussen de 0 en 200 euro hoger lag en de rest overwoog pas bij een salaris wat meer dan 200 euro meer was dan hun huidige salaris over te stappen. Zelfs 57% zou pas overwegen over te stappen als minimaal 400 euro extra wordt geboden op hun salaris. Het lijkt er dus op dat veel mensen redelijk te vreden zijn in hun huidige functie en niet zomaa

*Vraag 12: Ondernemer worden?*

Van de ondervraagden zijn er 34 (28%) zich aan het voorbereiden om ondernemer/zzper te worden.

*Vraag 13: Waarom wil je ondernemer worden?*

Deze mensen gaven in eerste instantie aan zelf ondernemer te willen worden voor meer flexibiliteit te hebben daarna om zelf de bedrijfsvoeding te kunnen voeren en meer geld te verdienen.