

FinvictumX

Een didactisch onderbouwde beleggingsacademy
voor de particuliere belegger

Sem Bruynseraede

Inhoud

Intro	3
Hoofdstuk 1: Naam en concept	4
Hoofdstuk 2: probleemstelling	5
Hoofdstuk 3: Doelstellingen van de business case	6
Hoofdstuk 4: Business context van Finvictum	7
Hoofdstuk 5: Markttrends en maatschappelijke urgentie	8
Hoofdstuk 6: Gedragspsychologie van beleggers	9
Hoofdstuk 7: Analyse van de doelgroepen	10
De Explore-gebruiker: actief maar onzeker	10
De Experience-gebruiker: van kennis naar vaardigheid	11
De Execute-gebruiker: van vaardigheid naar autonomie.....	11
Hoofdstuk 8: Concurrentieanalyse	13
Klasse Bank, Eurowijs en EDUbox.....	13
Wikifin.be	13
Commerciële aanbieders	13
Het concurrentiële voordeel van FinvictumX	14
Hoofdstuk 9: Didactische architectuur: de X-cyclus	15
Explore: Bloom als fundament	15
Experience: Merrill als brug naar toepassing	15
Execute: Kolb en ervaringsleren.....	15
Hoofdstuk 10: Curriculumstructuur en roadmap	16
Explore: de fundamenteën van financieel inzicht	16
Experience: van theorie naar praktijk.....	16
Execute: strategische verdieping.....	16
Hoofdstuk 11: De FinvictumX Value Stamp	17
Drie niveaus van certificering.....	17
Gedragscode en kwaliteitsbewaking.....	17
Hoofdstuk 12: Contentformats	18
Seven Statements	18
Book Battles	18
Begripsshots.....	18
AI-gedreven contentstromen	18
Hoofdstuk 13: Community beheer.....	19
Een gemeenschap opgebouwd rond de X-cyclus	19

Bedrijfstours als praktijkervaring.....	19
Het jaarlijkse FinvictumX-event	19
Hoofdstuk 14: Businessmodel en inkomstenstromen.....	20
Hoofdstuk 15: Marketing, groei en toekomstvisie.....	21
Bronnenlijst.....	22
Rapporten & Whitepapers	22
Nieuwsartikelen & Persberichten	22
Educatief materiaal.....	22
Overige publicaties.....	23
Interne documenten Finvictum	23

Intro

"Geef een man een vis en hij eet voor één dag. Leer een man vissen en hij eet voor de rest van zijn leven."

Dit oude spreekwoord vat in één zin samen wat er fundamenteel ontbreekt in het huidige landschap van financiële informatie. Want beleggen is niet langer het exclusieve domein van bankiers, vermogenden of financiële professionals. Digitale platformen, mobiele applicaties en online brokers hebben de financiële markten in theorie opengesteld voor iedereen. Wie vandaag wil beginnen met beleggen, kan dat doen met een smartphone en een beperkt startkapitaal. De technologische drempel is nagenoeg verdwenen.

Maar de kennisdrempel niet.

Terwijl de toegang tot financiële markten democratiseerde, bleef kwalitatieve en onafhankelijke financiële educatie achter. Het aanbod aan informatie groeide exponentieel, maar informatie is niet hetzelfde als inzicht. Wie online op zoek gaat naar betrouwbaar beleggingsadvies, stuit op een overweldigend landschap van commerciële belangen, zelfverklaarde experts en tegenstrijdige boodschappen. Voor de gemiddelde particuliere belegger is het bijzonder moeilijk om daarin objectieve kennis te onderscheiden van verborgen marketing.

Dit eindwerk onderzoekt hoe FinvictumX, de beleggingsacademy van het Belgische platform Finvictum, een antwoord formuleert op die structurele leemte. FinvictumX stelt niet enkel als doel om financiële kennis over te dragen, maar om een volledig nieuw referentiekader te creëren voor financiële educatie: toegankelijk voor iedereen, didactisch onderbouwd, onafhankelijk van commerciële belangen en controleerbaar via een transparant kwaliteitssysteem.

Daarvoor wordt vertrokken vanuit een brede probleemstelling die de maatschappelijke urgentie van financiële geletterdheid in kaart brengt. Vervolgens worden de doelstellingen, de didactische architectuur, de doelgroepen, het concurrentielandschap en het businessmodel van FinvictumX systematisch uitgewerkt. Waar relevant worden inzichten uit gedragspsychologie, onderwijskunde en marktonderzoek verweven met de praktische opbouw van het platform.

Het eindresultaat is een business case die aantoont dat financiële educatie een maatschappelijke investering is, en geen luxe.

Hoofdstuk 1: Naam en concept

FinvictumX is de beleggingsacademy van Finvictum, het Belgische socialemediaplatform voor beursgenoteerde ondernemingen, aandeelhouders en andere financiële stakeholders. Finvictum werd opgericht in Antwerpen in 2022 en maakt deel uit van het imec.istart-acceleratieprogramma. Deze deelname biedt toegang tot technologische expertise, een uitgebreid netwerk van ondernemers en investeerders en een belangrijke externe validatie van het onderliggende businessmodel. Vanuit die sterke technologische en financiële basis wil Finvictum een bredere maatschappelijke rol opnemen door financiële kennis toegankelijke te maken voor particuliere beleggers.

De naam FinvictumX verwijst naar de centrale filosofie van het platform. De letter X heeft hierbij een meervoudige betekenis. Enerzijds staat zij voor de drie opeenvolgende leerfasen Explore, Experience en Execute. Anderzijds symboliseert zij de persoonlijke zoektocht die iedere belegger aflegt tijdens zijn ontwikkeling. Daarnaast vertegenwoordigt de X het kruispunt waar kennis en actie samenkomen. Financiële kennis heeft immers slechts waarde wanneer zij uiteindelijk leidt tot beter onderbouwde beslissingen en een grotere financiële weerbaarheid.

De eerste fase van het model is Explore. Deze fase vormt het fundament van het volledige leertraject. Beginnende beleggers maken er kennis met de belangrijkste financiële basisconcepten zoals inflatie, rente-op-rente, risico, rendement, aandelen, ETF's en fiscaliteit. De focus ligt niet op complexiteit maar op begrijpelijkheid. Financiële begrippen worden vertaald naar heldere taal en gekoppeld aan situaties die mensen herkennen uit hun dagelijkse leven. Het doel is om onzekerheid weg te nemen en deelnemers het vertrouwen te geven om zich verder te verdiepen.

Na deze funderingsfase volgt Experience. In deze tweede fase verschuift de aandacht van kennisverwerving naar toepassing. Deelnemers leren hoe theoretische inzichten functioneren in realistische marktomstandigheden. Door middel van simulaties, praktijkcases, portefeuille-oefeningen en interactieve opdrachten ervaren zij hoe financiële beslissingen in de praktijk uitwerken. Binnen deze leeromgeving wordt het maken van fouten niet beschouwd als een tekortkoming maar als een essentieel onderdeel van het leerproces. Omdat er geen echt kapitaal op het spel staat, kunnen deelnemers experimenteren, reflecteren en leren zonder financiële schade te riskeren.

De derde fase, Execute, richt zich op strategische autonomie. Hier ontwikkelen deelnemers een eigen visie op beleggen en bouwen zij een persoonlijke strategie uit. Complexere onderwerpen zoals optieconstructies, algoritmische handel, blockchaintechnologie en duurzaam beleggen komen uitgebreid aan bod. Deelnemers worden ondersteund via masterclasses, community-activiteiten, bedrijfstours en het jaarlijkse FinvictumX-event. Het uiteindelijke doel van deze fase is niet enkel kennisverwerving maar het vermogen om zelfstandig en verantwoord financiële beslissingen te nemen.

De drie fasen vormen samen een logische en pedagogisch verantwoorde leerlijn. Wie de fundamenteen niet begrijpt, kan ze niet toepassen. Wie onvoldoende ervaring heeft opgedaan, kan geen duurzame strategie ontwikkelen. Daarom vormt Explore de noodzakelijke basis voor Experience en vormt Experience op zijn beurt de noodzakelijke voorbereiding op Execute.

Hoofdstuk 2: probleemstelling

De afgelopen jaren is beleggen toegankelijker geworden dan ooit tevoren. Digitale brokers, mobiele applicaties en online handelsplatformen hebben de toetredingsdrempel aanzienlijk verlaagd. Waar beleggen vroeger voornamelijk was voorbehouden aan professionele partijen of vermogende particulieren, kan vandaag vrijwel iedereen met een beperkt bedrag deelnemen aan de financiële markten. Die democratisering van beleggen heeft echter niet geleid tot een evenredige groei van financiële kennis.

De centrale probleemstelling van dit eindwerk vertrekt vanuit die vaststelling. De grootste uitdaging voor particuliere beleggers is niet langer de toegang tot financiële producten, maar het gebrek aan kwalitatieve, onafhankelijke en gestructureerde financiële educatie. Informatie is overvloedig beschikbaar, maar informatie alleen leidt niet automatisch tot begrip. Integendeel, de enorme hoeveelheid financiële content zorgt vaak voor verwarring, onzekerheid en verkeerde beslissingen.

Een eerste structureel probleem betreft de beperkte financiële geletterdheid van jongeren. Hoewel financiële beslissingen een steeds grotere impact hebben op het latere leven van individuen, verlaten veel jongeren het onderwijs zonder voldoende kennis over sparen, beleggen, rente, inflatie of risico. Diverse onderzoeken tonen aan dat er een aanzienlijke kloof bestaat tussen de financiële uitdagingen waarmee jongeren worden geconfronteerd en de kennis die zij tijdens hun opleiding verwerven.

Een tweede probleem betreft het beperkte aanbod voor volwassen particuliere beleggers. Terwijl veel initiatieven zich richten op kinderen en jongeren binnen het formele onderwijs, bestaat er nauwelijks een vergelijkbaar aanbod voor volwassenen die zelfstandig hun financiële toekomst willen vormgeven. Zij zijn vaak aangewezen op versnipperde informatiebronnen van wisselende kwaliteit.

Daarnaast wordt het huidige digitale aanbod sterk gekenmerkt door commerciële belangen. Banken, brokers, verzekeraars en financiële influencers combineren educatie vaak met productverkoop of commerciële samenwerkingen. Voor de gemiddelde gebruiker is het daardoor moeilijk om objectieve informatie te onderscheiden van marketingcommunicatie.

Tot slot ontbreekt in de financiële contentsector een systematisch kwaliteitscontrolemechanisme. In sectoren zoals gezondheidszorg, accountancy of onderwijs bestaan duidelijke kwaliteitsnormen, beroepscode en verantwoordingsmechanismen. Voor financiële contentmakers bestaat een dergelijk systeem nauwelijks. Iedereen kan zich online als expert profileren zonder dat er een objectieve toetsing van kennis, kwaliteit of onafhankelijkheid plaatsvindt.

FinvictumX werd ontwikkeld als antwoord op deze structurele tekortkomingen. Het platform wil een omgeving creëren waarin financiële educatie toegankelijk, onafhankelijk, didactisch onderbouwd en kwaliteitsgecontroleerd is.

Hoofdstuk 3: Doelstellingen van de business case

Deze business case onderzoekt hoe FinvictumX kan uitgroeien tot een toonaangevende digitale beleggingsacademy voor particuliere beleggers in Europa. Daarbij staat niet enkel de ontwikkeling van educatieve inhoud centraal, maar ook de vraag hoe vertrouwen, kwaliteit en schaalbaarheid structureel kunnen worden ingebouwd in het platform.

Het project heeft als eerste doelstelling de ontwikkeling van een didactisch curriculum dat de volledige leerreis van de particuliere belegger ondersteunt. De drie leerfasen Explore, Experience en Execute vormen hierbij het pedagogische fundament. Het curriculum moet deelnemers begeleiden van absolute basiskennis naar zelfstandig en strategisch handelen.

Een tweede doelstelling bestaat uit de ontwikkeling van de Value Stamp. Dit systeem moet fungeren als kwaliteitslabel, certificeringsmechanisme en aansprakelijkheidsstructuur voor financiële contentmakers. Door duidelijke kwaliteitsnormen te koppelen aan verantwoordelijkheid en transparantie wil FinvictumX een nieuw referentiekader creëren voor financiële educatie.

Daarnaast wordt onderzocht hoe innovatieve contentformats kunnen bijdragen aan kennisverwerving, betrokkenheid en gemeenschapsvorming. Financiële educatie mag niet beperkt blijven tot traditionele cursussen of geschreven artikels. Moderne gebruikers verwachten interactieve, audiovisuele en sociaal geïntegreerde leerervaringen.

Verder beoogt FinvictumX de creatie van een hybride leeromgeving waarin digitale educatie wordt aangevuld met fysieke ervaringen. Bedrijfstours, evenementen en communityactiviteiten moeten ervoor zorgen dat leren niet beperkt blijft tot een scherm, maar verbonden wordt met de realiteit van ondernemingen, markten en investeerders.

Ten slotte onderzoekt deze business case hoe het concept via lokale hubs kan uitgroeien tot een Europees netwerk. Daarbij wordt gestart in Vlaanderen en Nederland, waarna verdere expansie richting Wallonië, Frankrijk, Scandinavië en de DACH-regio wordt voorzien.

Een fundamenteel uitgangspunt blijft daarbij steeds behouden. FinvictumX verstrekt geen beleggingsadvies. Het platform leert mensen zelfstandig nadenken en gefundeerde keuzes maken. De verantwoordelijkheid voor die keuzes blijft steeds bij de belegger zelf.

Hoofdstuk 4: Business context van Finvictum

FinvictumX kan niet los worden gezien van de bredere strategie van Finvictum. Het educatieve platform vormt een logisch verlengstuk van de missie waarmee Finvictum oorspronkelijk werd opgericht. Die missie bestaat uit het verbeteren van de communicatie tussen beursgenoteerde ondernemingen en hun stakeholders.

Finvictum opereert op het kruispunt van technologie, kapitaalmarkten en aandeelhouderscommunicatie. In een tijd waarin een steeds groter deel van de handel wordt uitgevoerd door algoritmes en waarin informatie zich razendsnel verspreidt via digitale kanalen, groeit de nood aan betrouwbare communicatie en beter geïnformeerde beleggers.

De onderneming bouwt voort op verschillende complementaire activiteiten. Directe aandeelhouderscommunicatie vormt daarbij een eerste pijler. Daarnaast ontwikkelt Finvictum analyse- en compliance-oplossingen die bedrijven ondersteunen bij hun interactie met investeerders en toezichthouders. Financiële educatie vormde reeds een onderdeel van het bestaande ecosysteem, maar krijgt via FinvictumX een zelfstandige en veel ambitieuzere invulling. De ondersteuning vanuit imec.istart versterkt deze positie door toegang te bieden tot technologische expertise, begeleiding en een innovatief netwerk.

Vanuit die context ontstaat een duidelijke strategische logica. Hoe beter particuliere beleggers begrijpen hoe financiële markten functioneren, hoe groter hun vermogen wordt om op een constructieve manier deel te nemen aan het ecosysteem dat Finvictum faciliteert.



Figuur 1: Bron: Lectrr

Hoofdstuk 5: Markttrends en maatschappelijke urgentie

De noodzaak van financiële educatie wordt versterkt door een aantal maatschappelijke en economische ontwikkelingen die elkaar wederzijds versterken. Deze trends maken duidelijk dat financiële geletterdheid niet langer een nichevaardigheid is, maar een essentiële competentie voor burgers in een moderne samenleving.

De eerste ontwikkeling is de democratisering van beleggen. Technologie heeft de toegang tot financiële markten vereenvoudigd, maar tegelijkertijd zijn die markten zelf complexer geworden. Geavanceerde financiële producten, algoritmische handel, internationale kapitaalstromen en voortdurende informatiestromen maken het voor particuliere beleggers steeds moeilijker om overzicht te bewaren.

Daarnaast groeit de financiële onzekerheid bij een groot deel van de bevolking. Inflatie, stijgende levensduurte, onzekerheid rond pensioenen en economische volatiliteit zorgen ervoor dat steeds meer mensen zich bewust worden van het belang van financiële planning. Tegelijk beschikken velen niet over de kennis om die uitdagingen adequaat aan te pakken.

Een andere belangrijke factor is de diepgewortelde spaarcultuur die in België en Nederland aanwezig blijft. Hoewel sparen een belangrijke financiële gewoonte is, onderschatten veel mensen de impact van inflatie op hun koopkracht. Geld dat jarenlang op een spaarrekening blijft staan, verliest geleidelijk aan waarde. Financiële educatie moet dat bewustzijn versterken zonder mensen richting specifieke producten te sturen.

Ook de opkomst van Generatie Z als nieuwe groep beleggers creëert nieuwe uitdagingen. Veel jonge beleggers begonnen hun financiële traject tijdens een periode van relatief gunstige marktomstandigheden. Daardoor ontbreekt vaak ervaring met langdurige beurscorrecties, recessies of periodes van verhoogde volatiliteit. Educatieve simulaties kunnen dergelijke ervaringen gedeeltelijk nabootsen en zo bijdragen aan een realistischer verwachtingspatroon.

Wetenschappelijk onderzoek bevestigt bovendien dat financiële geletterdheid samenhangt met hogere inkomens, een grotere vermogensopbouw en een hogere economische weerbaarheid. Investeren in financiële kennis creëert daardoor niet alleen individuele voordelen maar ook bredere maatschappelijke meerwaarde.

Hoofdstuk 6: Gedragspsychologie van beleggers

Financiële beslissingen worden vaak voorgesteld als rationele keuzes gebaseerd op cijfers, analyses en objectieve informatie. In werkelijkheid spelen emoties, overtuigingen en sociale invloeden een minstens even belangrijke rol. Beleggen is daarom niet uitsluitend een economische activiteit maar ook een psychologisch proces.

Veel financiële problemen ontstaan niet noodzakelijk door een gebrek aan inkomen, maar door gedragspatronen die zich gedurende jaren ontwikkelen. Overconsumptie, impulsieve beslissingen, sociale vergelijking en het ontbreken van financiële structuur kunnen zelfs bij relatief hoge inkomens leiden tot financiële kwetsbaarheid. Omgekeerd kunnen mensen met een gemiddeld inkomen door consistent en doordacht gedrag een sterke financiële positie opbouwen.

Ook culturele factoren spelen een belangrijke rol. In veel gezinnen blijft geld een gevoelig onderwerp waar weinig openlijk over wordt gesproken. Daardoor worden financiële ervaringen, fouten en inzichten onvoldoende gedeeld tussen generaties. Het gevolg is dat veel mensen hun financiële kennis grotendeels zelf moeten opbouwen.

Binnen de context van beleggen zijn verschillende psychologische valkuilen bijzonder relevant. De angst om kansen te missen, beter bekend als FOMO, zorgt ervoor dat beleggers vaak instappen wanneer koersen al sterk zijn gestegen. Kuddegedrag leidt ertoe dat beslissingen worden genomen op basis van groepsdruk in plaats van analyse.

Kortetermijndenken versterkt vervolgens de neiging om onmiddellijke resultaten belangrijker te vinden dan langetermijnrendementen.

Daarnaast hebben mensen van nature moeite om exponentiële groei correct te begrijpen. Het effect van rente-op-rente wordt systematisch onderschat omdat het menselijke brein lineair denkt. Dat verklaart waarom veel mensen de impact van langdurig beleggen pas begrijpen wanneer zij de resultaten daadwerkelijk ervaren.

Om die reden beperkt FinvictumX zich niet tot kennisoverdracht alleen. Het platform combineert theoretische inzichten met praktijkervaring, simulaties en reflectie. Het doel is niet enkel dat deelnemers begrijpen wat verstandig financieel gedrag is, maar vooral dat zij dat gedrag ook daadwerkelijk leren toepassen in hun eigen financiële leven.

Hoofdstuk 7: Analyse van de doelgroepen

Het succes van FinvictumX hangt in belangrijke mate af van een correcte afbakening van de doelgroep. Financiële educatie is immers niet voor iedereen hetzelfde. De kennis, verwachtingen, motivaties en uitdagingen van een beginnende belegger verschillen fundamenteel van die van iemand die al jarenlang actief is op de financiële markten. Daarom richt FinvictumX zich bewust op particuliere beleggers en niet op professionele of institutionele marktpartijen. De focus ligt op burgers die hun eigen vermogen beheren, zelfstandig financiële beslissingen nemen en daarbij niet beschikken over de expertise, middelen of ondersteuning die professionele investeerders wel hebben.

Deze keuze is niet toevallig. Hoewel er voor professionele marktpartijen uitgebreide opleidingen, certificeringen en gespecialiseerde kennisplatformen bestaan, blijft de particuliere belegger vaak aangewezen op versnipperde informatie van wisselende kwaliteit. Precies daar situeert zich de maatschappelijke relevantie van FinvictumX. Het platform wil de groep ondersteunen die het meest nood heeft aan betrouwbare financiële educatie, maar vandaag vaak het moeilijkst toegang vindt tot een gestructureerd en onafhankelijk leertraject.

Binnen deze brede doelgroep onderscheidt FinvictumX drie profielen die overeenkomen met de drie fasen van de X-cyclus. Elk profiel heeft zijn eigen leerdoelen, uitdagingen en ondersteuningsbehoeften.

De Explore-gebruiker: actief maar onzeker

De Explore-gebruiker bevindt zich aan het begin van zijn financiële leertraject. Het gaat vaak om jongvolwassenen tussen achttien en vijfendertig jaar die belangstelling hebben voor beleggen, maar nog onvoldoende kennis hebben opgebouwd om met vertrouwen de eerste stappen te zetten. Voor velen voelt de financiële wereld complex, ontoegankelijk en zelfs intimiderend aan. Begrippen zoals ETF's, aandelen, inflatie of diversificatie worden regelmatig gehoord in de media, maar hun concrete betekenis blijft vaak onduidelijk.

Verschillende psychologische en praktische drempels houden deze doelgroep tegen. Een eerste drempel is de onderschatting van inflatie. Veel mensen beschouwen sparen nog steeds als de vanzelfsprekende manier om vermogen op te bouwen en realiseren zich onvoldoende dat koopkracht doorheen de tijd afneemt. Hierdoor ontbreekt vaak het gevoel van urgentie om alternatieven te onderzoeken.

Een tweede drempel is de perceptie dat beleggen enkel weggelegd is voor experts. Financiële markten worden geassocieerd met ingewikkelde grafieken, economische analyses en gespecialiseerde vakkennis. Daardoor ontstaat de indruk dat een financiële opleiding noodzakelijk is om succesvol te kunnen beleggen.

Daarnaast leeft bij veel beginners de overtuiging dat een aanzienlijk startkapitaal vereist is. De historische associatie tussen beleggen en vermogende particulieren zorgt ervoor dat mensen vaak denken eerst jarenlang te moeten sparen voordat beleggen überhaupt een optie wordt. Moderne beleggingsplatformen hebben die drempel grotendeels weggenomen, maar de perceptie blijft bestaan.

Een vierde en misschien wel belangrijkste obstakel is het gebrek aan vertrouwen in beschikbare informatie. Wie voor het eerst online op zoek gaat naar financiële kennis wordt geconfronteerd met een enorme hoeveelheid tegenstrijdige adviezen, commerciële boodschappen en zelfverklaarde experts. Voor iemand zonder voorkennis is het bijzonder moeilijk om de kwaliteit van die informatie correct te beoordelen.

De Explore-fase van FinvictumX werd specifiek ontwikkeld om deze drempels weg te nemen. Door complexe onderwerpen te vertalen naar begrijpelijke taal, financiële concepten te koppelen aan herkenbare situaties en een volledig onafhankelijke leeromgeving aan te bieden, wil het platform beginnende beleggers de nodige zekerheid geven om hun eerste stappen te zetten.

De Experience-gebruiker: van kennis naar vaardigheid

De Experience-gebruiker bevindt zich in een andere levensfase. Deze doelgroep bestaat doorgaans uit volwassenen tussen dertig en vijftig jaar die reeds basiskennis hebben opgebouwd en vaak hun eerste beleggingen hebben gedaan. Ze begrijpen de fundamentele van sparen en beleggen, kennen de belangrijkste financiële producten en hebben meestal al een eerste portefeuille samengesteld.

Toch ervaren veel beleggers in deze fase een nieuwe uitdaging. Ze beschikken over theoretische kennis, maar missen praktijkervaring. Ze weten bijvoorbeeld wat een ETF is of hoe een aandeel wordt gekocht, maar hebben nog niet geleerd hoe zij omgaan met volatiliteit, onzekerheid of tegenvallende resultaten. De overstap van begrijpen naar toepassen blijkt voor veel beleggers moeilijker dan verwacht.

Deze doelgroep zoekt daarom geen eenvoudige definities meer, maar mogelijkheden om vaardigheden te ontwikkelen. Ze willen technische analyse leren interpreteren, verschillende beleggingsstrategieën vergelijken en inzicht krijgen in portefeuillebeheer. Tegelijk willen zij de gevolgen van hun keuzes ervaren zonder daarbij echt geld te verliezen.

FinvictumX speelt hierop in door een leeromgeving te creëren waarin experimenteren centraal staat. Simulaties, praktijkcases en interactieve opdrachten maken het mogelijk om financiële situaties te beleven voordat men ermee wordt geconfronteerd in de werkelijkheid. Deelnemers leren hoe markten reageren op economische gebeurtenissen, hoe emoties beslissingen beïnvloeden en hoe risicobeheer in de praktijk werkt.

Het fundamentele uitgangspunt van deze fase is dat ervaring niet uitsluitend kan worden overgedragen via theorie. Sommige inzichten ontstaan pas wanneer mensen zelf beslissingen nemen, fouten maken en daaruit lessen trekken. De Experience-fase vormt daarom de brug tussen kennis en competentie.

De Execute-gebruiker: van vaardigheid naar autonomie

De Execute-gebruiker vertegenwoordigt het hoogste niveau binnen de X-cyclus. Dit zijn ervaren particuliere beleggers, meestal tussen veertig en zestig jaar, die actief hun eigen strategie beheren en voortdurend op zoek zijn naar verdere verdieping. Zij hebben de basisconcepten niet alleen geleerd, maar ook in de praktijk toegepast. Hun aandacht verschuift daardoor van operationele vragen naar strategische en structurele vraagstukken.

Deze doelgroep wil inzicht verwerven in geavanceerde onderwerpen zoals optieconstructies, algoritmische handel, blockchaintechnologie en duurzaam beleggen.

Daarnaast zijn zij geïnteresseerd in de bredere economische en technologische krachten die de financiële markten beïnvloeden. Hun doel is niet langer enkel rendement behalen, maar ook begrijpen hoe de onderliggende systemen functioneren.

Voor FinvictumX vervult deze groep nog een tweede belangrijke rol. Execute-deelnemers vormen immers de natuurlijke voedingsbodem voor toekomstige gecertificeerde contentmakers. Door hun ervaring, opgebouwde kennis en betrokkenheid kunnen zij uitgroeien tot mentoren, docenten en ambassadeurs van het platform.

Het Value Stamp-systeem biedt daarvoor een duidelijk kader. Enkel deelnemers die hun kennis, integriteit en onafhankelijkheid aantoonbaar hebben bewezen, kunnen doorgroeien naar een rol als contentmaker. Op die manier ontstaat een ecosysteem waarin expertise niet wordt gebaseerd op populariteit of zichtbaarheid, maar op aantoonbare competentie en verantwoordelijkheid.

Hoofdstuk 8: Concurrentieanalyse

Een realistische beoordeling van FinvictumX vereist een grondige analyse van het bestaande landschap van financiële educatie. Die analyse toont aan dat er reeds verschillende kwalitatieve initiatieven bestaan, maar dat deze zich grotendeels richten op andere doelgroepen dan degene die FinvictumX wil bedienen.

De grootste vaststelling is dat het merendeel van de institutioneel ondersteunde financiële educatieprogramma's zich richt op kinderen, jongeren en studenten binnen het formele onderwijs. Dat is een belangrijke maatschappelijke opdracht, maar laat tegelijkertijd een grote groep volwassen particuliere beleggers grotendeels onbediend achter.

Klasse Bank, Eurowijs en EDUbox

Verschiedende educatieve initiatieven bewijzen dat gratis financiële educatie succesvol kan zijn wanneer ze wordt ondersteund door sterke organisaties en een duidelijke maatschappelijke missie. Projecten zoals Klasse Bank, Eurowijs en EDUbox hebben de afgelopen jaren een aanzienlijke impact gerealiseerd op het vlak van financiële geletterdheid bij jongeren.

Hun grootste sterkte ligt in hun bereik, kwaliteit en institutionele geloofwaardigheid. Zij tonen aan dat financiële educatie op grote schaal kan worden aangeboden zonder commerciële doelstellingen centraal te stellen.

Tegelijkertijd delen deze initiatieven een gemeenschappelijke beperking. Hun focus ligt vrijwel uitsluitend op het onderwijs. Volwassen burgers die hun financiële kennis willen verbeteren vallen daardoor grotendeels buiten hun doelgroep. Dat creëert een ruimte waarin FinvictumX een unieke positie kan innemen.

Wikifin.be

Binnen het Belgische landschap vormt Wikifin een bijzonder waardevolle referentie. Als educatief initiatief van de FSMA biedt het platform betrouwbare, onafhankelijke en goed onderbouwde informatie over financiële thema's. Voor wie actief op zoek gaat naar kennis, vormt Wikifin een uitstekend vertrekpunt.

Toch heeft het platform een inherente beperking. Het bereikt voornamelijk mensen die reeds gemotiveerd zijn om financiële informatie op te zoeken. Het biedt antwoorden aan mensen die vragen hebben, maar creëert minder actief nieuwe leerinteresse bij mensen die zich nog niet bewust zijn van hun kennistekorten.

FinvictumX kiest daarom voor een meer proactieve strategie waarbij educatieve content wordt verspreid via sociale media, podcasts en andere digitale kanalen waar het publiek zich reeds bevindt.

Commerciële aanbieders

Een aanzienlijk deel van de financiële educatiemarkt wordt ingevuld door brokers, financiële influencers en aanbieders van betalende opleidingen. Deze partijen bedienen wel degelijk volwassen beleggers en beschikken vaak over een groot bereik.

Hun grootste uitdaging ligt echter in het spanningsveld tussen educatie en commercie. Wanneer een organisatie inkomsten genereert uit transacties, abonnementen of

productverkoop ontstaat automatisch de vraag in welke mate educatieve inhoud volledig onafhankelijk kan blijven.

Dat betekent niet dat alle commerciële educatie problematisch is, maar wel dat gebruikers voortdurend moeten beoordelen welke belangen achter bepaalde boodschappen schuilgaan. Voor beginnende beleggers is dat vaak bijzonder moeilijk.

Het concurrentiële voordeel van FinvictumX

Tegenover dit landschap positioneert FinvictumX zich als een alternatief model. Het platform combineert gratis toegang met een duidelijke didactische structuur en een expliciete focus op volwassen particuliere beleggers. Daarnaast wordt kwaliteit niet louter geclaimd maar systematisch gecontroleerd via het Value Stamp-systeem.

Het onderscheidende karakter van FinvictumX ligt daardoor niet in één specifiek element, maar in de combinatie van toegankelijkheid, onafhankelijkheid, pedagogische kwaliteit en externe kwaliteitscontrole. Geen enkel bestaand initiatief combineert deze elementen vandaag binnen één geïntegreerd leerplatform.

Hoofdstuk 9: Didactische architectuur: de X-cyclus

De X-cyclus vormt het pedagogische hart van FinvictumX. Waar veel educatieve initiatieven voornamelijk focussen op het aanbieden van informatie, vertrekt FinvictumX vanuit de vraag hoe mensen daadwerkelijk leren. De architectuur van het platform werd daarom opgebouwd rond drie internationaal erkende onderwijskundige modellen die elk aansluiten bij een specifieke fase van het leerproces.

Explore: Bloom als fundament

De Explore-fase is gebaseerd op de taxonomie van Bloom. Deze theorie beschrijft leren als een proces dat zich ontwikkelt van eenvoudige naar complexere cognitieve niveaus. Eerst moeten mensen informatie onthouden en begrijpen voordat zij die kunnen toepassen, analyseren of evalueren.

Binnen financiële educatie wordt deze volgorde vaak omgekeerd. Veel content springt onmiddellijk naar strategieën, analyses of marktvoorspellingen terwijl een groot deel van het publiek de fundamentele begrippen nog niet volledig begrijpt.

FinvictumX corrigeert dit door systematisch te starten bij de basis. Pas wanneer fundamentele concepten stevig zijn verankerd, wordt de weg geopend naar meer complexe toepassingen.

Experience: Merrill als brug naar toepassing

De Experience-fase bouwt voort op de principes van M. David Merrill. Zijn model vertrekt vanuit de vaststelling dat mensen effectiever leren wanneer nieuwe kennis wordt gekoppeld aan bestaande ervaringen en wanneer zij actief met die kennis aan de slag gaan.

Daarom vormen simulaties, voorbeelden, praktijkcases en interactieve opdrachten de kern van deze fase. Deelnemers worden niet enkel geconfronteerd met theorie, maar moeten die theorie ook gebruiken om concrete problemen op te lossen.

Hierdoor ontstaat een leeromgeving waarin kennis geleidelijk wordt omgezet in vaardigheid.

Execute: Kolb en ervaringsleren

In de Execute-fase staat ervaringsleren centraal. Volgens David Kolb ontstaat diepgaand leren via een voortdurende cyclus van ervaring, reflectie, conceptualisering en experimentatie.

Voor beleggers betekent dit dat elke investering, elke analyse en elke strategische beslissing een leermoment wordt. Door ervaringen bewust te analyseren en te koppelen aan nieuwe inzichten ontstaat een proces van voortdurende verbetering.

De Execute-fase is daarom niet het einde van de leerreis, maar het begin van een levenslang proces van ontwikkeling.

Hoofdstuk 10: Curriculumstructuur en roadmap

Het curriculum van FinvictumX volgt dezelfde logica als de X-cyclus. Elke fase bouwt voort op de vorige en bereidt deelnemers voor op een volgend niveau van zelfstandigheid en complexiteit.

Explore: de fundamenteën van financieel inzicht

De eerste maanden van het programma staan volledig in het teken van basiskennis. Deelnemers leren hoe inflatie koopkracht beïnvloedt, waarom rente-op-rente een van de krachtigste principes binnen vermogensopbouw is en hoe risico en rendement met elkaar samenhangen.

Vervolgens maken zij kennis met de werking van financiële markten, de belangrijkste beleggingscategorieën, fiscale aspecten van beleggen en de principes van portefeuille-opbouw. Elk onderwerp wordt behandeld vanuit een praktisch perspectief zodat deelnemers begrijpen hoe financiële concepten hun eigen situatie beïnvloeden.

Aan het einde van elke module worden kennis en inzicht getoetst via interactieve quizzen en praktijkgerichte opdrachten.

Experience: van theorie naar praktijk

De Experience-fase verdiept de kennis uit de eerste maanden en vertaalt die naar concrete vaardigheden. Deelnemers leren technische analyse toepassen, trends herkennen en indicatoren zoals de RSI interpreteren binnen een bredere marktcontext.

Ook Fibonacci-niveaus, risicobeheer en money management komen uitgebreid aan bod. Bijzondere aandacht gaat daarbij uit naar de menselijke kant van beleggen. Niet de technische analyse zelf bepaalt immers succes, maar de discipline waarmee zij wordt toegepast.

Later in de fase maken deelnemers kennis met opties en simulatieportefeuilles. Hierdoor leren zij complexe instrumenten begrijpen zonder dat zij financiële risico's hoeven te nemen.

Execute: strategische verdieping

De Execute-fase kent geen strikt eindpunt. Zij is ontworpen als een voortdurende leeromgeving voor beleggers die hun kennis blijvend willen verdiepen.

Onderwerpen zoals geavanceerde optiestrategieën, algoritmische handel, blockchaintechnologie en duurzaam beleggen vormen de kern van deze fase. Daarnaast krijgen deelnemers toegang tot masterclasses, bedrijfstours en gespecialiseerde communityactiviteiten.

Na succesvolle afronding ontvangen zij een blockchain-geregistreerd Execute-certificaat dat hun traject binnen de X-cyclus officieel bevestigt.

Hoofdstuk 11: De FinvictumX Value Stamp

De Value Stamp vormt een van de meest onderscheidende onderdelen van FinvictumX. Waar de meeste educatieve platformen zich beperken tot kennisoverdracht, introduceert FinvictumX een systeem dat kwaliteit, verantwoordelijkheid en transparantie structureel verankert.

Iedere contentmaker die onder de naam van FinvictumX publiceert, moet beschikken over een geldig stampniveau dat overeenkomt met zijn expertise en verantwoordelijkheden.

Drie niveaus van certificering

Het Explore Stamp vormt het instapniveau en bevestigt dat een contentmaker beschikt over de noodzakelijke basiskennis en de gedragscode onderschrijft.

Het Experience Stamp richt zich op meer gespecialiseerde inhoud en vereist aantoonbare ervaring, bijkomende referenties en periodieke hercertificering.

Het Execute Stamp vormt het hoogste niveau. Dit certificaat is voorbehouden aan experts die een diepgaande kennis combineren met een aantoonbare professionele staat van dienst en een expliciete onafhankelijkheidsverklaring.

Gedragscode en kwaliteitsbewaking

De gedragscode rust op vijf fundamentele principes: objectiviteit, transparantie, correctheid, het verbod op rendementsbeloften en respect voor de kennisniveaus van de doelgroep.

Een onafhankelijk kwaliteitscomité ziet toe op de naleving van deze principes. Het comité behandelt klachten, onderzoekt mogelijke overtredingen en kan sancties opleggen wanneer kwaliteitsnormen worden geschonden.

Op die manier wordt vertrouwen niet gebaseerd op reputatie alleen, maar op een controleerbaar systeem van verantwoordelijkheid en kwaliteitsbewaking.

Hoofdstuk 12: Contentformats

FinvictumX combineert educatie met moderne mediaformats die inspelen op verschillende leerstijlen en voorkeuren.

Seven Statements

Seven Statements vormt het meest toegankelijke format binnen het platform. Bekende personen uit uiteenlopende domeinen reageren op zeven stellingen over geld, risico, succes en financiële vrijheid. Het doel is niet om financieel advies te geven, maar om financiële gesprekken te normaliseren en herkenbaar te maken voor een breed publiek.

Book Battles

Book Battles richt zich op een meer analytisch publiek. In dit format gaan auteurs van financiële of economische boeken met elkaar in debat over hun ideeën en visies. Door verschillende perspectieven naast elkaar te plaatsen wordt kritisch denken gestimuleerd.

Begripsshots

Begripsshots vormen de digitale toegangspoort tot FinvictumX. In korte video's van dertig tot negentig seconden wordt telkens één financieel concept helder uitgelegd. Deze content is ontworpen voor sociale media en moet de drempel naar verdere verdieping zo laag mogelijk maken.

AI-gedreven contentstromen

Om het bereik van alle content maximaal te benutten wordt gebruikgemaakt van AI-ondersteunde verwerking. Podcasts, interviews en debatten worden automatisch omgezet naar samenvattingen, artikels, sociale mediafragmenten en korte videoclips. Hierdoor ontstaat een schaalbaar contentecosysteem dat met beperkte middelen een groot publiek kan bereiken.

Hoofdstuk 13: Community beheer

FinvictumX wil meer zijn dan een verzameling cursussen. Het platform wil uitgroeien tot een gemeenschap waarin mensen samen leren, ervaringen delen en elkaar ondersteunen in hun financiële ontwikkeling.

Een gemeenschap opgebouwd rond de X-cyclus

De communitystructuur weerspiegelt de drie leerfasen van het platform. Binnen de Explore-community vinden beginners een veilige omgeving om vragen te stellen en ervaringen uit te wisselen. De Experience-community stimuleert samenwerking via simulaties, analyses en praktijkcases. De Execute-community brengt ervaren beleggers, experts en gecertificeerde contentmakers samen rond verdieping en kennisdeling.

Door deze gelaagde structuur ontstaat een ecosysteem waarin deelnemers kunnen doorgroeien zonder telkens een volledig nieuwe omgeving te moeten zoeken.

Bedrijfstours als praktijkervaring

Een uniek onderdeel van FinvictumX zijn de bedrijfstours. Tijdens deze bezoeken krijgen deelnemers de kans om ondernemingen van dichtbij te leren kennen. Ze ontmoeten managementteams, ontdekken bedrijfsprocessen en koppelen die inzichten aan hun eigen beleggingsanalyse.

Deze ervaringen brengen de financiële theorie uit de digitale leeromgeving rechtstreeks in contact met de economische realiteit.

Het jaarlijkse FinvictumX-event

Het jaarlijkse FinvictumX-event vormt het hoogtepunt van het communityjaar. Gedurende één dag komen alle onderdelen van de X-cyclus samen in een geïntegreerd programma.

Beginners kunnen deelnemen aan laagdrempelige introductiesessies, gevorderde deelnemers nemen deel aan simulaties en praktijkcases, terwijl ervaren beleggers toegang krijgen tot gespecialiseerde masterclasses en panelgesprekken.

De dag opent met een live-opname van Seven Statements en eindigt met een live-editie van Book Battles. Daarmee symboliseert het event de volledige filosofie van FinvictumX: financiële educatie die toegankelijk begint, maar uiteindelijk leidt tot diepgaande analyse, kritisch denken en zelfstandige besluitvorming. Op lange termijn moet dit evenement uitgroeien tot een jaarlijks Europees ontmoetingspunt voor particuliere beleggers, financiële educators en stakeholders binnen het bredere Finvictum-netwerk.

Hoofdstuk 14: Businessmodel en inkomstenstromen

Een van de fundamentele uitgangspunten van FinvictumX is dat kwalitatieve financiële educatie voor de gebruiker gratis toegankelijk moet zijn. Financiële geletterdheid mag niet afhankelijk zijn van koopkracht. Wie zijn financiële kennis wil verbeteren, moet dat kunnen doen zonder eerst honderden of duizenden euro's te investeren in opleidingen of cursussen. Die keuze betekent echter niet dat het platform geen duurzaam verdienmodel nodig heeft. Integendeel. Om onafhankelijk te blijven moet de financieringsstructuur zorgvuldig worden opgebouwd zodat commerciële belangen de educatieve missie niet ondermijnen.

De eerste en meest fundamentele inkomstenbron ligt in de strategische meerwaarde die FinvictumX creëert voor het bredere Finvictum-ecosysteem. Gebruikers die via de Academy leren hoe financiële markten functioneren, hoe jaarverslagen gelezen worden en hoe aandeelhouderscommunicatie werkt, halen automatisch meer waarde uit het kernplatform van Finvictum. Ze gebruiken het platform frequenter, begrijpen de aangeboden informatie beter en ontwikkelen een sterkere band met het merk. De Academy is daardoor niet alleen een educatief initiatief maar ook een strategische investering in de kwaliteit van de gebruikersbasis van het gehele ecosysteem.

Een tweede inkomstenstroom wordt gevormd door het B2B-aanbod voor werkgevers. Financiële stress heeft een aantoonbare impact op welzijn, productiviteit en ziekteverzuim. Werkgevers hebben daarom steeds meer interesse in initiatieven die de financiële weerbaarheid van medewerkers versterken. FinvictumX ontwikkelt hiervoor opleidingspakketten die bestaan uit Explore-modules, interactieve Experience-workshops en toegang tot de bredere community. De focus ligt volledig op educatie. Er worden geen financiële producten verkocht en er worden geen specifieke investeringsaanbevelingen gedaan. Hierdoor blijft de onafhankelijkheid van het programma gewaarborgd terwijl werkgevers toch een concreet instrument krijgen om hun medewerkers te ondersteunen.

Daarnaast vormen gesponsorde masterclasses en evenementen een derde inkomstenbron. Sponsoring is enkel toegestaan onder strikte voorwaarden. De sponsorrelatie moet volledig transparant zijn, de inhoud moet onafhankelijk blijven en alle betrokken docenten moeten beschikken over een geldig Execute Stamp. Bovendien wordt de inhoud vooraf beoordeeld door het kwaliteitscomité. Op die manier kan externe financiering worden aangetrokken zonder de geloofwaardigheid van het platform aan te tasten.

Aanvullende inkomsten komen voort uit evenementen, bedrijfstours, strategische partnerschappen en ticketverkoop. Naarmate het platform groeit, kunnen ook donaties en stichtingsfinanciering een belangrijke rol spelen. Het succes van organisaties zoals Eurowijs toont aan dat maatschappelijke investeerders bereid zijn om financiële educatie te ondersteunen wanneer de impact duidelijk aantoonbaar is. FinvictumX positioneert zich bewust binnen die traditie van maatschappelijk relevante kennisinitiatieven. De inkomstenstructuur is daarom niet gericht op maximale winst, maar op maximale duurzaamheid van de educatieve missie.

Hoofdstuk 15: Marketing, groei en toekomstvisie

De groei van FinvictumX steunt op een content-first strategie waarbij educatie en marketing samenvallen. In plaats van gebruikers aan te trekken via klassieke reclamecampagnes, gebruikt het platform zijn eigen educatieve content als belangrijkste groeimotor. Begripsshots, podcasts, artikels en andere contentformats fungeren tegelijkertijd als leermiddel en als toegangspoort tot het platform. Op die manier ontstaat een duurzaam model waarin kennisdeling rechtstreeks bijdraagt aan de uitbreiding van de gemeenschap.

De aanpak verschilt per doelgroep. Voor Explore-deelnemers vormen TikTok, Instagram Reels en YouTube Shorts de belangrijkste kanalen. Experience-gebruikers worden bereikt via podcasts, YouTube en LinkedIn, waar meer ruimte bestaat voor verdieping, praktijkvoorbeelden en analyse. Voor Execute-deelnemers staan communityvorming, bedrijfstours, masterclasses en het jaarlijkse FinvictumX-event centraal. Succes wordt daarbij niet in de eerste plaats gemeten via bereik of volgers, maar via kwaliteitsindicatoren zoals modulevoltooiingen, certificeringen, community-engagement, klachtenratio's en de volledigheid van blockchainregistraties.

De groeivisie van FinvictumX reikt verder dan Vlaanderen. Het platform is ontworpen als een schaalbaar Europees hubmodel waarbij lokale academies dezelfde pedagogische en kwaliteitsmatige fundamenten delen. Elke hub werkt volgens de X-cyclus, de Value Stamp, de blockchaininfrastructuur en de vaste contentformats, terwijl de inhoud wordt aangepast aan de taal en cultuur van de lokale markt.

De eerste groeifase richt zich op Vlaanderen en Nederland, gevolgd door Wallonië en Frankrijk. Op langere termijn wordt uitbreiding voorzien naar de DACH-regio, Scandinavië en de rest van Europa. Dankzij cloudtechnologie, AI-ondersteunde contentadaptatie en een gedeelde blockchainarchitectuur kunnen nieuwe hubs efficiënt worden uitgerold zonder afbreuk te doen aan kwaliteitscontrole en uniformiteit.

Deze business case vertrekt vanuit de vaststelling dat financiële educatie toegankelijker moet worden voor volwassen particuliere beleggers. FinvictumX combineert daarom een wetenschappelijk onderbouwde leerstructuur, onafhankelijke educatie, technologische transparantie en een afdwingbaar kwaliteitskader in één geïntegreerd model. De X-cyclus verbindt kennis met gedrag, terwijl de Value Stamp verantwoordelijkheid en betrouwbaarheid introduceert in een domein waar kwaliteitscontrole vandaag grotendeels ontbreekt.

De integratie binnen het bredere Finvictum-ecosysteem versterkt zowel het leerplatform als de bestaande dienstverlening. Tegelijk toont onderzoek aan dat financiële geletterdheid een directe invloed heeft op vermogensopbouw, financiële weerbaarheid en economische zelfstandigheid. FinvictumX wil daarom meer zijn dan een educatief platform alleen. Het wil uitgroeien tot een nieuwe Europese standaard voor financiële educatie waarin toegankelijkheid, onafhankelijkheid, kwaliteit en verantwoordelijkheid centraal staan.

Bronnenlijst

Rapporten & Whitepapers

a.s.r., Hogeschool van Amsterdam, & Impact House by Grant Thornton. (2026, 23 maart). Naar financiële educatie: dit werkt! Whitepaper over effectieve financiële educatie. Overhandigd aan Wijzer in geldzaken. <https://www.asr.nl>

Autoriteit Financiële Markten (AFM). (2023). Algoritmische collusie op kapitaalmarkten: Het marktbelang centraal. AFM. <https://www.afm.nl>

Nationale Bank van België (ONB). (z.d.). Financiële kwetsbaarheid: Een multidimensionale benadering. Geraadpleegd via projectdocument Lessen over geld kunnen financiële kwetsbaarheid verminderen (PAL).

Nieuwsartikelen & Persberichten

Febelfin. (2025, 3 september). Febelfin zet Klasse bank in als motor voor financiële educatie bij de schoolstart. <https://www.febelfin.be>

NAC Maatschappelijk & Gemeente Breda. (2026, 7 april). Week van het Geld brengt financiële educatie tot leven in Rat Verlegh Stadion. <https://www.nac.nl>

PO-Raad. (2026, 21 januari). Subsidie financiële educatie beschikbaar voor primair onderwijs. <https://www.poraad.nl>

Banken.nl. (2026, 25 maart). Van der Lely Foundation doneert €150.000 aan Eurowijs voor financiële educatie. <https://www.banken.nl>

Trends.be. (z.d.). Het antwoord op financiële stress: Meer financiële geletterdheid levert meer vermogen en/of inkomen op. <https://www.trends.be>

Educatief materiaal

Van Lier, T. (2026, 5 mei). EDUbox Fin: Leerkrachtenhandleiding financiële educatie. VRT/EDUbox. <https://medium.com/eduboxvrt>

LYNX. (z.d.). Beleggen in opties. LYNX Broker. <https://www.lynx.be>

LYNX. (z.d.). Optie cursus. LYNX Broker. <https://www.lynx.be>

Boeken & E-books

Dolman, J. (z.d.). It's all about money, honey. [E-book].

Dolman, J. (z.d.). Simple trading book 2. [E-book].

Dolman, J. (z.d.). Simple strategy: Ebook. [E-book].

IBM. (2019). Blockchain for dummies (3e ed.). Wiley.

Overige publicaties

Tax Justice Network. (z.d.). Tax us if you can. [Rapport].

Forex Trading Instituut. (z.d.). Forex trading. [Cursusmateriaal].

Els Lagrouw. (z.d.). [Publicatie over financiële educatie]. [Krantenartikel/blad].

Interviews (ongepubliceerde bronnen)

Vandingenen, A. (2025). Interview met Ann Vandingenen, oprichter van The Money Mom [Ongepubliceerd interview]. Finvictum X eindwerkproject.

Jong Beleggen Podcast. (2025). Interview met Milou – Jong Beleggen [Ongepubliceerd interview]. Finvictum X eindwerkproject.

Interne documenten Finvictum

Finvictum. (2025). Strategic memo: Finvictum Academy [Intern document].

Finvictum. (2025). Memo: Finvictum Academy setup [Intern document].

Finvictum. (2025). Business case: Finvictum Academy [Intern document].