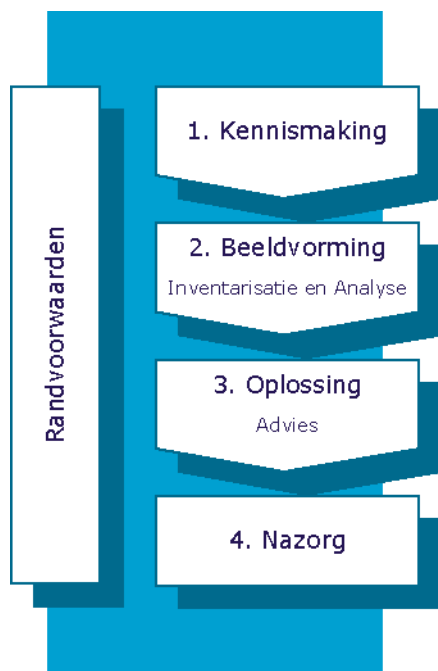


## Aflevering 1: De AFM helpt bij een goed hypotheekadvies

Het aangaan van een hypothecair krediet is voor consumenten een belangrijke beslissing. De kosten en aflossing van deze lening hebben voor langere termijn grote invloed op het besteedbaar inkomen van de consument. De wetgever vindt goede advisering over hypothecaire geldleningen belangrijk en heeft daarom eisen gesteld aan de kwaliteit van dit advies. Deze eisen zijn opgenomen in de Wet op het financieel toezicht (hierna: Wft)<sup>1</sup>. De AFM heeft in het kader van het Vervolgonderzoek Hypotheken<sup>2</sup> een groot aantal hypotheekadviezen beoordeeld. In de leidraad Hypotheekadviesing belicht de AFM de elementen waarvan blijkt dat deze kunnen worden verbeterd. De leidraad Hypotheekadviesing bestaat uit zeven afzonderlijke afleveringen. In deze eerste aflevering van de leidraad Hypotheekadviesing wordt een totaalbeeld geschetst hoe een goed adviestraject er uit zou kunnen zien.



### *Adviestraject*

In de Leidraad zorgvuldig adviseren over vermogensopbouw beschrijft de AFM de vier fases die worden doorlopen tijdens het adviesproces.

<sup>1</sup> Artikel 4:23 Wft en artikel 4:34 Wft

<sup>2</sup> De uitkomsten van het onderzoek zijn beschreven in het rapport 'Stand van de hypotheekadviespraktijk in Nederland', AFM, oktober 2010

## 1 Kennismaking

Het adviesproces begint met de kennismaking tussen de adviseur en de consument. De adviseur inventariseert op hoofdlijnen de doelstellingen, risicobereidheid, kennis, ervaring en financiële positie van de consument. Voor zowel de adviseur als de consument is het van belang om tijdens deze fase erachter te komen of de adviseur wat voor de consument kan betekenen. Verder informeert de adviseur de consument ook over de inhoud van zijn dienstverlening (adviseren, bemiddelen en nazorg), de kosten van deze werkzaamheden en de wijze waarop deze worden gefinancierd.

## 2 Beeldvorming

Wanneer zowel de consument als de adviseur besluiten om samen het totale adviestraject in te gaan, volgt de fase van de beeldvorming. De fase van de beeldvorming kan worden onderverdeeld in de fase 'inventarisatie' en de fase 'analyse'<sup>3</sup>.

### *Inventarisatie*

In deze fase gaat de adviseur verder met inventariseren, maar wel op een veel gedetailleerder niveau dan bij de kennismaking. Hij wint bij de consument informatie in over zijn kennis en ervaring op het gebied van hypotheekair krediet. Daarnaast inventariseert hij de financiële positie en de doelstelling en risicobereidheid van de consument; allemaal voor zover relevant voor het opstellen van een passend hypotheekadvies. Zowel op grond van de Wft als op grond van het privaatrecht is de adviseur verplicht om ervoor te zorgen dat dit advies aansluit bij de persoonlijke situatie van de consument. Dat kan alleen als de adviseur voldoende informatie over de consument heeft. Het is belangrijk dat de adviseur de informatie die hij van de consument krijgt, controleert. Dit kan door bijvoorbeeld vervolgvragen te stellen of een kopie van bepaalde documenten te vragen. Ook kan hij de consument bewust keuzes laten maken aan de hand van concrete voorbeeldsituaties.

De adviseur moet in deze fase alle relevante gegevens, kenmerken, wensen en behoeften van de consument die nodig zijn om een passend hypotheekadvies te geven, aan bod laten komen. Hij moet de door de consument (mondeling) verstrekte gegevens zoveel mogelijk controleren op juistheid en volledigheid. Verder is het van belang dat de adviseur tijdens deze fase inventariseert welke bestaande voorzieningen de consument heeft en voor welke uitkeringen de consument nu en in de toekomst in aanmerking komt. Hierbij spelen ook wettelijke voorzieningen een rol. Het is dus erg belangrijk dat de adviseur tijdens het adviesgesprek over alle relevante gegevens van de huidige financiële situatie van de consument beschikt. Deze informatie kan al in de afspraakbevestiging worden opgevraagd bij de consument. Verder moet een adviseur de consument tijdens deze fase in algemene zin informeren over de voor hem mogelijk relevante hypotheekconstructies.

### *Analyse*

In de fase van analyse vertaalt de adviseur de relevante informatie over de consument (zoals de doelstellingen, risicobereidheid en kennis en ervaring) naar de mogelijkheden voor een hypotheek. Een goede adviseur werkt de mogelijkheden die aansluiten bij het klantbeeld cijfermatig uit door klantspecifieke berekeningen te maken. Klantspecifiek wil hier zeggen, berekeningen gebaseerd op de individuele gegevens van de consument. In dit geval dus geen berekeningen met cijfers gebaseerd op algemene trends of gemiddelden van een bepaalde doelgroep. Hierbij betreft de adviseur ook de toekomstige financiële positie van de consument.

<sup>3</sup> Fases uit het adviestraject zoals beschreven in de [Leidraad tweedepeiler pensioenadvisering](#)

Deze berekeningen moeten reproduceerbaar te zijn. Het verdient dus aanbeveling deze te archiveren in het klantdossier.

### 3 Oplossing (advies)

In de fase van de oplossing geeft de adviseur op basis van alle verzamelde informatie aan welke hypotheekconstructie goed aansluit op de uitkomsten van de analyses en past bij de situatie en de wensen van de consument. De adviseur houdt hierbij ook rekening met alle relevante fiscale aspecten voor zover die gelden of redelijkerwijs in de situatie van de consument zijn te voorzien. De adviseur formuleert het advies zo dat de consument begrijpt hoe het advies aansluit op zijn doelstellingen, financiële positie, risicobereidheid en kennis en ervaring. Vervolgens licht de adviseur het advies toe. Hij legt daarbij de benodigde informatie en het klantbeeld met de gegevens over de geadviseerde oplossing vast. Een goed adviseur geeft dit klantbeeld en het advies op papier mee aan de consument. De consument zal vervolgens besluiten om het advies wel of niet op te volgen.



Foto: AFM

### 4 Nazorg

Als het advies door de consument wordt opgevolgd, dan geeft de adviseur gedurende de looptijd van de hypotheek, indien noodzakelijk of wenselijk, nazorg. Zo kan hij ervoor zorgen dat de consument ook bij wijzigingen van bijvoorbeeld zijn doelstellingen, risicobereidheid of financiële positie en/of bij tegenvallende opbouw van het vermogen, een redelijke kans blijft houden op het behalen van zijn doelstellingen. Deze vorm van nazorg is van groot belang.

#### *Dynamisch adviesproces*

Het adviesproces is een dynamisch proces waarbij inventariseren en analyseren nauw verbonden zijn en elkaar gedurende het proces kunnen afwisselen. Doordat de adviseur de consument informeert over de consequenties van de verschillende keuzes, kan de consument zijn wensen bijstellen. Wanneer de adviseur bijvoorbeeld van een consument hoort dat hij zijn hypotheek volledig wil aflossen, maar er onvoldoende budget voor over heeft, analyseert de adviseur dat dit waarschijnlijk niet mogelijk zal zijn. Het is belangrijk dat de adviseur de consument informeert over spanningen in zijn doelstellingen. De adviseur zal de consument vervolgens vragen welke doelstelling prioriteit heeft: volledige aflossing of het budget. Hierbij is belangrijk dat de adviseur de gewijzigde inzichten van de consument vastlegt in het klantdossier.

Hetzelfde kan voorkomen tijdens de fase 'oplossing'. Als de consument het advies niet (geheel) overneemt, heeft de adviseur aanvullende informatie van de consument nodig. Vervolgens

analyseert hij de informatie om opnieuw advies uit te kunnen brengen. Uiteraard brengt hij alleen opnieuw advies uit als dit mogelijk is en als de adviseur erachter staat. Het blijft tenslotte het advies van de adviseur aan de consument. De adviseur brengt dus alleen aanbevelingen uit waar hij zelf als vakman achter staat.

Het kan voorkomen dat de consument een wens heeft die, na toetsing door de adviseur, financieel niet haalbaar blijkt. Als de adviseur die keuze niet verstandig acht dan zal hij de consument moeten wijzen op de consequenties die dat met zich mee brengt. Wanneer de consument toch wil afwijken van het advies van de adviseur dan legt de adviseur in het dossier vast dat de consument (op dat onderdeel) van het gegeven advies is afgeweken. Als de adviseur echt niet achter de keuze van de consument staat dan zou hij het adviestraject eigenlijk moeten beëindigen. De adviseur kan de consument immers niet van dienst zijn.

### **Adviestraject moet reproduceerbaar zijn**

Een financiële dienstverlener moet kunnen aantonen dat hij op correcte wijze tot zijn advies is gekomen. Hiervoor dient hij in zijn dossier de relevante informatie over de consument te bewaren. Tevens moeten de gegevens over het aanbevolen en/of verkochte product in het dossier aanwezig zijn. Hoewel de Wft op dit gebied eist dat dit tot slechts een jaar na het moment van adviseren moet worden bewaard, zal een goede adviseur de informatie uit het adviestraject in de praktijk veel langer bewaren. Om gedurende de looptijd van het product deze informatie nog te kunnen raadplegen, maar ook vanuit aansprakelijkheidsoogpunt is het van belang dat de adviseur deze informatie gedurende de looptijd van het product bewaart.

### **Passend advies**

Vaak is het zo dat er voor specifieke situaties van een consument meerdere oplossingen mogelijk zijn. Het is de verantwoordelijkheid van de adviseur om bij afweging van die oplossingen hier invulling aan te geven vanuit het belang van die consument. De persoonlijke voorkeur van de adviseur zou hierbij geen rol moeten spelen. Daarbij is van belang dat de gekozen oplossing past bij de consument. De adviseur dient dus een passend advies te geven en dit advies moet aansluiten op de behoeftes van de consument..

### **Leidraad in losse afleveringen**

De AFM wil financiële dienstverleners graag helpen bij de inrichting van een goede hypotheekadviespraktijk. Enerzijds omdat dit in het belang is van consumenten. Maar ook om financiële dienstverleners te ondersteunen om ervoor te zorgen dat hun adviesactiviteiten voldoen aan de wettelijke eisen die daaraan gesteld worden.

Hiervoor heeft de AFM de Leidraad Hypotheekadvisering opgesteld. In afzonderlijke afleveringen wordt ingegaan op een specifiek onderdeel waarmee de financiële dienstverlener bij het opstellen van een hypotheekadvies rekening zal moeten houden. De aandachtspunten zoals omschreven in deze leidraden zijn mede gebaseerd op de uitkomsten van onderzoek dat de AFM in 2010 heeft gehouden.

De te behandelen onderwerpen zijn:

- Aflevering 2 – Advies over verantwoorde woonlasten
- Aflevering 3 – Advies over opbouw van vermogen
- Aflevering 4 – Advies over de rentevastperiode
- Aflevering 5 – Advies over oversluiten
- Aflevering 6 – Advies over risicoverzekeringen
- Aflevering 7 – Fiscaliteit

## Aflevering 2 - Advies over verantwoorde woonlasten

Het aangaan van een hypothecair krediet is voor consumenten een belangrijke beslissing. De kosten en aflossing van deze lening hebben voor langere termijn grote invloed op het besteedbaar inkomen van de consument. De wetgever vindt goede advisering over hypothecaire geldleningen belangrijk en heeft daarom eisen gesteld aan de kwaliteit van dit advies. Deze eisen zijn opgenomen in de Wet op het financieel toezicht (hierna: Wft)<sup>1</sup>. De AFM heeft in het kader van het Vervolgonderzoek Hypotheken<sup>2</sup> een groot aantal hypotheekadviezen beoordeeld. De AFM wil financiële dienstverleners graag helpen om te zorgen dat deze eisen op correcte wijze onderdeel worden van het adviestraject. In zeven afzonderlijke afleveringen besteedt de AFM in de Leidraad Hypotheekadviesing aandacht aan onderwerpen uit het wettelijk voorgeschreven adviestraject. In deze leidraden beschrijft de AFM voorbeelden van elementen uit een goede adviespraktijk. Dit is een voorbeeld van hoe een financiële dienstverlener kan voldoen aan de wettelijk eisen.

In deze aflevering staat het onderwerp 'Verantwoorde woonlasten' centraal. Deze leidraad biedt geen weergave van een compleet adviesgesprek, maar licht een specifiek onderwerp toe aan de hand van een praktijkvoorbeeld. Ook komt in de leidraad aan bod wat in de advisering over dit onderwerp nog kan worden verbeterd. Om een goed beeld te krijgen van het gehele adviestraject, raadt de AFM aan om alle afleveringen te lezen.

*Eerder verschenen aflevering:*

Aflevering 1 - De AFM helpt bij een goed hypotheekadvies

### Verantwoorde woonlasten en de verantwoordelijkheid van de adviseur

Als de adviseur een consument adviseert een hypothecair krediet af te sluiten, dan gaat de consument voor langere tijd een financiële verplichting aan. Wettelijk zijn zowel de aanbieder als de adviseur verplicht om zelfstandig te beoordelen of het hypothecair krediet dat de consument wil aangaan verantwoord is. De adviseur moet zijn advies zo opbouwen dat de geadviseerde hypotheek voor de consument betaalbaar is en blijft. De adviseur mag zich hierbij niet verschuilen achter het oordeel van de aanbieder. Als een aanbieder een hypotheek

<sup>1</sup> Artikel 4:23 Wft en artikel 4:34 Wft

<sup>2</sup> De uitkomsten van het onderzoek zijn beschreven in het rapport *Stand van de hypotheekadviespraktijk in Nederland*, AFM, oktober 2010

accepteert, betekent dat niet automatisch dat de hypotheek verantwoord is. De adviseur heeft hier dus zijn eigen verantwoordelijkheid om vast te stellen dat sprake is van een verantwoorde hypotheek. De adviseur moet daarom altijd nagaan of in alle redelijkheid mag worden verwacht dat de consument de lasten van het te adviseren hypothecaire krediet kan dragen. Om hierover verantwoord een uitspraak te kunnen doen zal de adviseur veel informatie over de financiële positie bij de consument moeten inwinnen. Een advies om een hypothecair krediet aan te gaan waarbij de adviseur had behoren te weten dat de kans groot was dat de consument deze lasten niet kan dragen, is dus zonder meer een verkeerd advies.

Natuurlijk kan de adviseur niet garanderen dat de hypotheeklasten altijd betaalbaar zullen blijven. Er kan zich immers altijd een situatie voordoen die bij het geven van het advies niet voorzienbaar was. Maar de adviseur zal wel rekening moeten houden met ontwikkelingen die bij het goed onderzoeken van de situatie van de consument *wel* waren te voorzien. Als de adviseur dit niet doet, is er geen sprake van een passend advies.

### Opbouw van de leidraad

In deze leidraad wordt in het eerste deel een situatie geschetst waarin een gezin een hypothecair krediet wil aangaan. In algemene zin wordt beschreven hoe een financiële dienstverlener zijn adviestraject zo kan inrichten dat hij verantwoord een inschatting kan maken of een bepaalde hypotheekconstructie wel of niet leidt tot verantwoorde woonlasten. Het tweede gedeelte van deze leidraad beschrijft variaties op het praktijkvoorbeeld en gaat in op onderdelen waarvan uit onderzoek blijkt dat deze nog extra aandacht verdienen bij de advisering.

### Praktijkvoorbeeld: Mark en Wendy

*Deze casus is vereenvoudigd. Ook de beschrijving van de goede adviespraktijk is vereenvoudigd. In dit voorbeeld komt niet het gehele adviesproces aan de orde.*

Mark (35) en Wendy (37) willen met hun tweeling (5) groter gaan wonen. Voordat ze daadwerkelijk willen overgaan tot aankoop hebben ze contact gezocht met een adviseur om globaal hun mogelijkheden door te spreken. Inmiddels hebben zij het voorlopige koopcontract van hun nieuwe huis getekend en zitten ze nu bij de adviseur om advies te krijgen over de exacte financiering van het huis. Bij de adviseur is onder meer de volgende informatie al bekend:

Inkomen Mark	€82.000
Inkomen Wendy	nihil
Gewenst hypotheekbedrag (incl. kosten)	€510.000

#### **De beeldvorming**

De adviseur bespreekt met Mark en Wendy hun financiële positie.

Mark heeft een vast dienstverband en heeft het voorlopig nog prima naar zijn zin in zijn huidige baan. Hij geeft aan dat hij over een paar maanden een flinke promotie zal maken op zijn werk, en daardoor meer zal gaan verdienen. De adviseur vraagt hierop door om na te gaan hoe zeker deze promotie is. En om inzicht te krijgen op welke termijn deze promotie plaatsvindt. Hierop geeft Mark aan dat de afspraken over deze promotie schriftelijk zijn vastgelegd en dat over vier maanden zijn salaris met 5% zal stijgen.



Wendy zegt dat ze nu niet werkt maar dat ze dat wel weer gaat doen, ze denkt aan twee dagen per week. Ook hier wordt verder over gesproken. Wendy heeft een hbo-v-opleiding, en het lijkt haar leuk om weer aan de slag te gaan als wijkverpleegkundige. Ze heeft al de website van een zorgaanbieder in de buurt bekeken, en gaat binnenkort bellen om een oriënterende afspraak te maken.

De adviseur informeert Mark en Wendy welk type veranderingen in iemands leven invloed kunnen hebben op de betaalbaarheid van de hypotheeklasten. Bijvoorbeeld gezinsuitbreiding, de wens om zelfstandig ondernemer te worden of een *sabbatical* te nemen. Desgevraagd geven Mark en Wendy aan dat voor zover op dit moment bekend er in de naaste toekomst geen verdere veranderingen zijn te verwachten die van invloed kunnen zijn op de betaalbaarheid van de hypotheeklasten.

In een eerder gesprek heeft de adviseur al aan Mark en Wendy geadviseerd te kiezen voor een hypotheek met een langere rentevastperiode, omdat dit past bij de zekerheid die ze zoeken. Om de rentevastperiode vast te stellen voert de adviseur verschillende berekeningen uit, waarbij hij uitgaat van verschillende rentevastperiodes en bijbehorende rentes. Mede op basis van de verschillen die door deze berekeningen zichtbaar worden en de zekerheid die Mark en Wendy zoeken, gaat de adviseur voorlopig uit van 10 jaar vast voor de gehele hypotheek met een hypotheekrente van 4,9%.<sup>3</sup>



### **Zijn de woonlasten verantwoord?**

De adviseur brengt al deze gegevens in kaart om vast te stellen of de woonlasten die Mark en Wendy straks krijgen bij het afsluiten van de hypotheek, passen bij hun financiële positie. Daarom kijkt hij allereerst of de inkomsten waarmee hij straks rekent stabiel zijn, voor zover dat zich nu laat aanzien.

Bij Mark is dat inderdaad het geval: hij heeft een arbeidscontract voor onbepaalde tijd, zonder variabele bestanddelen. Daarnaast is uit het gesprek met Mark niet gebleken dat er aanleiding is om, gelet op de actuele economische situatie, zorgen te hebben over de continuïteit van de onderneming waar Mark werkt. De adviseur vraagt Mark het arbeidscontract, inclusief de

---

<sup>3</sup> Het advies over de rentevastperiode is hier sterk vereenvoudigd weergegeven. In aflevering 4 van de Leidraad Hypotheekadviesering wordt uitgebreid aandacht besteed aan de advisering van de rentevastperiode

toezegging van de promotie, bij een volgend gesprek mee te brengen, net als een recente loonstrook.

Met die stabiele inkomsten gaat de adviseur rekenen. Hij toetst de hoogte van het inkomen aan de normbedragen van de Gedragscode Hypothecaire Financieringen (GHF). Met deze normbedragen kan de adviseur vaststellen of de hoogte van de hypotheek voor Mark en Wendy verantwoord is.

Uit de berekening van de adviseur, aan de hand van de woonlastentabel uit de GHF, blijkt in eerste instantie dat het maximale bedrag dat Mark en Wendy kunnen lenen, bij het huidige inkomen van Mark en de gehanteerde hypotheekrente, ongeveer € 490.000 is. De gewenste hypotheek van € 510.000 is dus te hoog.

Maar, zo legt de adviseur aan Mark en Wendy uit, echt bijzondere omstandigheden kunnen aanleiding zijn om toch verantwoord een hogere hypotheeksom te adviseren.

De uitleg van een dergelijke bijzondere omstandigheid wordt een *explain* genoemd. Overigens heeft de minister van Financiën aangekondigd dat in 2011 een aangepast toetskader in de wet wordt opgenomen. Daarin worden de situaties beschreven die kunnen gelden als bijzondere omstandigheid om een hogere hypotheek te adviseren. Is er sprake van een geldige explain die voldoet aan alle voorwaarden, dan is de hypotheek verantwoord, ook al gaat het om een leenbedrag dat hoger is dan uit de GHF-tabellen volgt.

### **Bijzondere omstandigheden**

De adviseur heeft bijzondere omstandigheden in de situatie van Mark en Wendy opgemerkt die mogelijk als 'geldige' explain kunnen dienen: de inkomensstijging van Mark en het toekomstige inkomen van Wendy. De adviseur toetst of Mark en Wendy door die omstandigheden hogere maandlasten kunnen dragen dan in eerste instantie uit de GHF-tabellen blijkt:

- De inkomensstijging van Mark. Dit is een onvoorwaardelijke, schriftelijk toegezegde promotie, die ook nog eens binnen de afzienbare termijn van vier maanden plaatsvindt. Dit kan de adviseur daarom meenemen als uitleg om een hogere hypotheek te adviseren. Dat betekent dat hij het inkomen waarmee hij rekent met 5% mag verhogen, naar € 86.000. Daarmee wordt de maximale hypotheek volgens de GHF-norm € 515.000.
- Het toekomstige inkomen van Wendy. Dit kan de adviseur niet meenemen als onderbouwing van de explain. De intentie om te gaan werken is niet concreet genoeg. Daarnaast is het niet voldoende duidelijk hoeveel Wendy dan zou gaan verdienen.

### **Het advies**

De adviseur concludeert dat, door de inkomensstijging van Mark binnen vier maanden, een hogere hypotheek verantwoord is. Met dat verhoogde inkomen kunnen Mark en Wendy inderdaad een hypotheek van € 510.000 afsluiten. De adviseur staat nog wel met hen stil bij de risico's van hogere woonlasten, ook al is er sprake van een verantwoorde hypotheek. Wanneer Mark onverhoopt toch niet die promotie maakt, of dat hij zichzelf voor die tijd bedenkt en afziet van de nieuwe positie, kunnen Mark en Wendy in de financiële problemen komen. De adviseur wijst Mark en Wendy nadrukkelijk op de risico's van de hogere hypotheek en de condities waaronder dit mogelijk is geworden. De adviseur neemt hierover een passage op in zijn adviesrapport.



## Wat gaat er in de praktijk nog niet goed?

In onderzoeken naar hypotheekadvies komt de AFM op het onderwerp 'verantwoorde woonlasten' onderdelen van de adviespraktijk tegen waarvan blijkt dat deze nog extra aandacht verdienen. Hieronder staan enkele aandachtspunten waarmee de adviespraktijk verder kan worden geoptimaliseerd.

### **Beoordeel ook op passendheid als de lening binnen de GHF-normbedragen valt**

De adviseur moet altijd controleren of de lening die hij adviseert voor de betreffende consument passend is en dus onder meer leidt tot verantwoorde woonlasten. Een lening die binnen de GHF-norm valt, is niet automatisch een verantwoorde hypotheek. Er kunnen omstandigheden zijn waarbij een bepaalde lening leidt tot onverantwoorde woonlasten ook al valt het bedrag van de lening binnen de GHF-normbedragen. Dit kan zich bijvoorbeeld voordoen wanneer iemand een hoge levensstandaard heeft. Juist van de adviseur wordt verwacht dat deze alert is of er bijzondere omstandigheden zijn. De adviseur moet ook altijd toetsen of de consument de netto maandlast kan betalen, en of hij daartoe ook bereid is.

### **Zorg voor een juiste berekening**

Om te bepalen of de hoogte van de hypotheek verantwoord is, toetst een adviseur het inkomen aan de normbedragen uit de GHF. Er kunnen bijzondere omstandigheden aanwezig zijn die aanleiding kunnen zijn om een hogere hypotheek te adviseren. De adviseur dient dan de bijzondere omstandigheid volledig door te rekenen om verantwoord een uitspraak te kunnen doen of de bijzondere omstandigheid leidt tot verantwoorde woonlasten.

Een adviseur dient de onderbouwing voor een hogere hypotheek vervolgens wel door te rekenen. Een uitleg zoals 'Klant heeft een goed toekomstperspectief' of 'Klant heeft behoorlijk eigen vermogen' is niet voldoende. Hieruit blijkt namelijk niet of dit toekomstperspectief, of het eigen vermogen, een overschrijding van de GHF-normbedragen rechtvaardigt. Met het toekomstperspectief wordt hoogstwaarschijnlijk inkomensgroei bedoeld. Van die inkomensgroei is een berekening nodig, om te zien of die groei ook toereikend is. Hetzelfde geldt in dit voorbeeld voor de vermogenspositie van de consument.

### **Zorg dat de onderbouwing ook klantspecifiek is**

Een onderbouwing kan wel cijfermatig zijn, maar toch niet klantspecifiek. Wendy, uit het voorbeeld, geeft aan op korte termijn aan de slag te willen. De adviseur zou in de verleiding kunnen komen om een aanname te doen op basis van bijvoorbeeld het gemiddelde salaris van iemand met een hbo-v-opleiding. In zo'n geval kan deze onderbouwing toch niet als geldige explain dienen. Dit is dan wel cijfermatig, maar niet klantspecifiek. De adviseur moet echt voor elk specifiek geval aan kunnen tonen wat de financiële gevolgen zijn van de onderbouwing.

### **Zorg voor onderbouwing van de bijzondere omstandigheden**

De bijzondere omstandigheden moeten aantoonbaar zijn. In het voorbeeld heeft Mark een verklaring van zijn werkgever die ondubbelzinnig aantoont dat zijn inkomen stijgt. Nog niet alle adviseurs zorgen ervoor dat de bijzondere omstandigheden ook echt kunnen worden aangetoond. Uiteraard moeten de documenten die de rechtvaardiging van de bijzondere omstandigheden aantonen ook zijn opgenomen in het dossier.

### **Reproduceerbaarheid**

Na het afsluiten van de hypotheek zal de adviseur inzichtelijk moeten kunnen maken hoe hij tot zijn advies is gekomen. De motivatie waarom de woonlasten - ook in een explainsituatie - verantwoord zijn, zal moeten blijken uit berekeningen en het klantdossier. Dit kan zowel digitaal als op papier worden bewaard. Het is overigens voor zowel de adviseur als de aanbieder niet

toegestaan om mee te werken aan een hypotheek die leidt tot overkreditering van de consument. Ook wanneer de consument aangeeft op dit punt te willen afwijken van het advies van de adviseur leidt dit tot overkreditering van de consument.

### Samenvattend

Samengevat zijn de belangrijkste punten rondom het thema 'verantwoorde woonlasten' binnen een hypotheekadvies:

1. Win voldoende informatie in over de financiële positie van de consument, zijn persoonlijke omstandigheden en toekomstwensen.
2. In uitzonderingsgevallen: Stel vast of er bijzondere omstandigheden zijn.
3. Stel vast of de omstandigheden cijfermatig en klantspecifiek zijn.
4. Bereken, als dat het geval is, of de gewenste hypotheek nu wel haalbaar is.
5. Stel vast of de consument de hogere maandelijkse woonlast die dit oplevert kan, maar ook wil dragen.
6. Kom tot een advies dat aansluit bij de financiële positie van de consument en zijn risicobereidheid.
7. Leg alle relevante informatie in het dossier vast.

## Aflevering 3 - Advies over opbouw van vermogen

Het aangaan van een hypothecair krediet is voor consumenten een belangrijke beslissing. De kosten en aflossing van deze lening hebben voor langere termijn grote invloed op het besteedbaar inkomen van de consument. De wetgever vindt goede advisering over hypothecaire geldleningen belangrijk en heeft daarom eisen gesteld aan de kwaliteit van dit advies. Deze eisen zijn opgenomen in de Wet op het financieel toezicht (hierna: Wft)<sup>1</sup>. De AFM heeft in het kader van het Vervolgonderzoek Hypotheken<sup>2</sup> een groot aantal hypotheekadviezen beoordeeld. De AFM wil financiële dienstverleners graag helpen om te zorgen dat deze eisen op correcte wijze onderdeel worden van het adviestraject. In zeven afzonderlijke afleveringen besteedt de AFM in de Leidraad Hypotheekadviesing aandacht aan onderwerpen uit het wettelijk voorgeschreven adviestraject. In deze leidraden beschrijft de AFM voorbeelden van elementen uit een goede adviespraktijk. Dit is een voorbeeld van hoe een financiële dienstverlener kan voldoen aan de wettelijk eisen.

In deze aflevering staat het onderwerp 'opbouw van vermogen' centraal. Deze leidraad biedt geen weergave van een compleet adviesgesprek, maar licht een specifiek onderwerp toe aan de hand van een praktijkvoorbeeld. Ook komt in de leidraad aan bod wat in de advisering over dit onderwerp nog kan worden verbeterd. Om een goed beeld te krijgen van het gehele adviestraject, raadt de AFM aan om alle afleveringen te lezen.

Eerder verschenen afleveringen zijn:

- Aflevering 1 - De AFM helpt bij een goed hypotheekadvies
- Aflevering 2 - Advies over verantwoorde woonlasten

### Opbouw van vermogen en de verantwoordelijkheid van de adviseur

Als de adviseur een consument adviseert een hypothecair krediet af te sluiten, dan gaat de consument voor langere tijd een financiële verplichting aan. Een hypothecair krediet is eigenlijk gewoon een lening aan de consument die uiteindelijk moet worden afgelost. Aflossen kan gedurende de looptijd of na afloop van de hypotheek. Om tot een passend advies te komen moet de adviseur dus ook altijd aandacht besteden aan het onderwerp 'aflossing'. Hierbij is

<sup>1</sup> Artikel 4:23 Wft en artikel 4:34 Wft

<sup>2</sup> De uitkomsten van het onderzoek zijn beschreven in het rapport *Stand van de hypotheekadviespraktijk in Nederland*, AFM, oktober 2010

onder meer de vraag van belang op welk moment de consument welk deel van het hypothecair krediet wil aflossen. Als de gewenste aflossingsvorm gevolgen heeft voor de maandlasten van de consument, dan dient de adviseur te onderzoeken of de consument deze (extra) maandlasten wil en kan dragen. Als de consument door vermogen op te bouwen te zijner tijd de hypotheek geheel of gedeeltelijk wil aflossen, dan dient de adviseur een vermogensopbouwproduct te adviseren dat voor de consument passend is.

Bij het adviseren over een passend vermogensopbouwproduct onderzoekt de adviseur onder meer of de consument het risico kan en wil lopen dat het door hem beoogde vermogen slechts gedeeltelijk, of helemaal niet, wordt opgebouwd. Ook gaat hij na of het voor de consument belangrijk is om de mogelijkheid te hebben om tussentijds (tijdelijk) te stoppen met vermogensopbouw. Verder inventariseert de adviseur of het voor de consument belangrijk is om de mogelijkheid te hebben om tussentijds wijzigingen aan te brengen in de wijze van vermogensopbouw. Als laatste onderzoekt hij of de consument wel of niet de vrijheid wil behouden om het inmiddels opgebouwde kapitaal voor andere doeleinden te gebruiken.

Bij zijn inventarisatie onderzoekt de adviseur niet alleen de actuele financiële situatie van de consument op het moment van het advies, maar ook de voorzienbare veranderingen gedurende de looptijd van het hypothecair krediet. Deze analyse en de adviezen die de adviseur op grond hiervan uitbrengt moeten reproduceerbaar zijn en dus onderdeel uitmaken van het klantdossier.

### Opbouw van de leidraad

In deze leidraad wordt in het eerste deel een situatie geschetst waarin een gezin een hypothecair krediet wil aangaan. De lezer wordt meegenomen in de manier waarop de adviseur tot een advies komt over opbouw van vermogen binnen de hypotheek. Het tweede gedeelte van deze leidraad beschrijft variaties op het praktijkvoorbeeld en gaat in op onderdelen waarvan uit onderzoek blijkt dat deze nog extra aandacht verdienen bij de advisering.

### Praktijkvoorbeeld: Anyda en Robin

*Deze casus is vereenvoudigd. Ook de beschrijving van de goede adviespraktijk is vereenvoudigd. In dit voorbeeld komt niet het gehele adviesproces aan de orde.*

Anyda (43) en Robin (41) hebben drie kinderen: een dochter van 13 en twee zoontjes van 11. Ze willen van de stad naar een dorp verhuizen. Ze hebben een huis op het oog en hebben daarom een afspraak gemaakt met hun hypotheekadviseur. Bij de adviseur is onder meer de volgende informatie al bekend:

Inkomen Anyda	€ 50.000
Inkomen Robin	€ 40.000
Gewenst hypotheekbedrag (incl. kosten)	€ 295.000

### De beeldvorming

Eerder heeft de adviseur al uitgebreid met Anyda en Robin gesproken over de rentevastperiode. Anyda en Robin willen niet het risico lopen dat ze onverwacht met (veel) hogere woonlasten worden geconfronteerd. Dit omdat de kosten in verband met de kinderen al in de komende jaren sterk zullen groeien. Daarom heeft de adviseur hen een langere rentevastperiode geadviseerd, van 15 jaar. Anyda en Robin volgen dit advies op.

De adviseur vertelt dat ze nu moeten gaan praten over het aflossen van de hypotheek. Hij stelt eerst een aantal algemene vragen rondom de aflossing van de hypotheek om gevoel te krijgen bij de wensen van Anyda en Robin. Hierbij wint hij onder meer informatie in over hoe Anyda en Robin aankijken tegen aflossen, wanneer ze willen aflossen, welke risico's ze willen accepteren en welke niet. Ook heeft de adviseur informatie nodig over hoe ze hun inkomens en vermogenspositie inschatten gedurende de looptijd van hun hypotheek en wat eventuele woonwensen zijn voor de toekomst.

De adviseur legt uit dat er op hoofdlijnen drie mogelijkheden zijn: de hypotheek gedurende de looptijd helemaal aflossen, gedeeltelijk aflossen of helemaal niet aflossen. Hij vertelt ook over *hoe* er kan worden afgelost. Ze kunnen de hypotheek bijvoorbeeld elke maand een stukje aflossen, of ze kunnen vermogen opbouwen om daarmee aan het einde van de looptijd van de hypotheek te kunnen aflossen. De adviseur laat ze vervolgens aan de hand van een aantal berekeningen en grafieken zien hoe aflossing samenhangt met de hoogte van de maandelijkse woonlasten. Robin vertelt dat hun huidige hypotheek volledig aflossingsvrij is, en dat ze daar destijds voor hadden gekozen vanwege de lage maandlasten. Hij zegt dat ze nu ook graag een aflossingsvrije hypotheek willen.

De adviseur spreekt met Anyda en Robin de verschillende mogelijkheden door. Wanneer ze een aflossingsvrije hypotheek nemen, hebben ze de laagste maandlasten. De adviseur vraagt goed door of Anyda en Robin laagste maandlasten het belangrijkste vinden. Hij wijst ze op de consequenties van een aflossingsvrije lening. De adviseur legt uit dat de verplichting om af te lossen wel blijft bestaan. Hij maakt inzichtelijk wat er gebeurt als de rente na het bereiken van de 30-jaars termijn niet meer fiscaal aftrekbaar is. Ook laat hij zien wat de gevolgen zijn als Anyda en Robin bijvoorbeeld eerder willen stoppen met werken, waardoor het inkomen lager zal worden. Als er niets op de huidige hypotheek is afgelost, of er niets is opgebouwd voor de aflossing, dan heeft dat consequenties voor de betaalbaarheid van de hypotheek.

De adviseur bespreekt met Anyda en Robin dat ze een balans moeten vinden tussen voldoende aflossen en het betaalbaar houden van de maandlasten. Zeker ook met het oog op de uitgaven die eraan komen als de kinderen naar de middelbare school gaan. Daarom rekent de adviseur meerdere scenario's door bij verschillende hoogtes van het opbouwgedeelte van de hypotheek. Daarbij laat hij Anyda en Robin zien wat in de verschillende gevallen de maandlasten zijn. Op basis hiervan geven Anyda en Robin aan dat hun voorkeur ernaar uitgaat dat ongeveer de helft van hun hypotheek aflossingsvrij is.



### **Het bespreken van mogelijke risico's**

De adviseur legt uit dat er aan de keuze voor opbouw risico's kunnen zitten die hij met Anyda en Robin wil bespreken. Ten eerste zijn er risico's verbonden aan het niet volledig aflossen van de hypotheek. Ten tweede categorie zijn er risico's verbonden aan de manier waarop het vermogen wordt opgebouwd. Elke manier van vermogensopbouw heeft zijn eigen rendementsverwachting. Over het algemeen geldt dat hogere verwachte rendementen als keerzijde ook hogere risico's met zich meebrengen. Het risico kan zijn dat het eindkapitaal lager is dan was beoogd, waardoor de noodzakelijke aflossing niet kan plaatsvinden en Anyda en Robin op het eind van de hypotheektermijn alsnog in financiële problemen komen. De adviseur legt Anyda en Robin uit dat bekeken moet worden of ze bepaalde risico's *willen* dragen, maar ook of ze deze risico's *kunnen* dragen.

### **Risico's van een gedeeltelijke opbouw van vermogen**

De adviseur vertelt Anyda en Robin dat wanneer ze slechts gedeeltelijk vermogen willen opbouwen binnen de hypotheek, of helemaal niet, ze goed moeten kijken naar mogelijke consequenties. Aan het einde van de looptijd blijft er namelijk een restschuld over. Het is belangrijk om te kijken of dit tegen die tijd geen problemen oplevert. Na 30 jaar ontstaat er namelijk een nieuwe situatie. De rente is dan niet meer aftrekbaar en de nettolasten zijn vanaf dat moment hetzelfde als de brutolasten. Het is de vraag of ze die hogere lasten dan kunnen betalen. Daar komt bij dat ze dan al met pensioen zijn en daardoor waarschijnlijk een lager inkomen hebben.

Daarom kijkt de adviseur ook naar hun pensioenoverzichten en vraagt hij of er nog andere financiële mee- of tegenvallers te voorzien zijn in de komende jaren. Anyda en Robin verwachten geen specifieke mee- of tegenvallers, maar verwachten wel dat hun beide inkomens in de toekomst verder zullen stijgen. Op basis van die verwachting vinden ze het prima om nu een lagere maandlast te hebben en slechts gedeeltelijk af te lossen. De adviseur beoordeelt vervolgens of Anyda en Robin de financiële consequenties van de gedeeltelijke aflossing ook *kunnen* dragen. Hij komt na de analyse van de globale en indicatieve financiële positie over 30 jaar tot de conclusie dat de resterende hypotheek op dat moment betaalbaar is.

### **Risico's die zijn verbonden aan de vorm van opbouw**

De adviseur legt Anyda en Robin uit dat er drie mogelijkheden zijn om vermogen op te bouwen om de hypotheek geheel of gedeeltelijk af te lossen: sparen, beleggen of een combinatie van die twee. Hij vertelt dat beleggen de kans geeft op een snellere of hogere vermogensopbouw, maar ook de kans op verlies van vermogen. Anyda reageert gelijk door te zeggen dat beleggen wat haar betreft geen optie is, omdat ze daar in haar omgeving te veel slechte verhalen over heeft gehoord. De adviseur vraagt hierop nog even door, om te kunnen bepalen of Anyda daar wel goed (genoeg) over heeft nagedacht. Hij weet dat beleggen de laatste tijd een slechte naam heeft. Zijn ervaring leert hem ook dat het voorkomt dat consumenten na een duidelijke toelichting op de voor- en nadelen van beleggen, toch prima met de risico's uit de voeten kunnen. De adviseur vraagt daarom ook aan Anyda en Robin of ze risico willen lopen over hun inleg en het rendement dat ze hierop kunnen behalen. Omdat Anyda en Robin dit niet willen, zal de adviseur zich bij het advies richten op een oplossing waarbij vermogen wordt opgebouwd door middel van sparen.

### **Het advies**

Na alles wat de adviseur van Anyda en Robin heeft gehoord, adviseert hij hen het opbouwgedeelte op te bouwen in 25 jaar, zodat ze rondom de datum van hun pensionering dat deel kunnen aflossen.



De adviseur adviseert hen een aflossingsvrij leningdeel van € 140.000, en een spaarleningdeel voor de overige € 155.000, dat ze in 25 jaar aflossen.

Nu alle uitgangspunten voor de kapitaalsopbouw bekend zijn, kan de adviseur analyseren welk product van welke aanbieder het best aansluit op de wensen van Anyda en Robin. Daarbij kijkt de adviseur naar de prijs, de kosten, het rendement, maar ook naar de overige voorwaarden van het product. De kwaliteit van de dienstverlening van de aanbieder speelt daarbij ook een rol. Ook hier moet de adviseur duidelijk in beeld hebben wat Anyda en Robin belangrijk vinden. De adviseur beveelt vervolgens het product aan dat volledig voldoet aan de wensen van Anyda en Robin. Hij licht toe op welke wijze dit product aan die wensen voldoet, ook om daarmee nog één keer te verifiëren of hij de juiste uitgangspunten heeft meegenomen.

De adviseur legt de belangrijkste zaken die zijn besproken en die ten grondslag liggen aan zijn keuzes vast in een samenvatting voor Anyda en Robin. Een kopie van die samenvatting bewaart de adviseur in zijn dossier.

De adviseur is zorgvuldig te werk gegaan. Hij heeft Anyda en Robin inzicht gegeven in wat belangrijk is rondom het aflossen van de hypotheek, en waarom dat belangrijk is. Hij heeft Anyda en Robin gevraagd wat ze belangrijk vinden en hierop doorgevraagd om er zeker van te zijn dat ze om de goede redenen wel of niet vermogen willen opbouwen. Hij heeft uitgebreid stilgestaan bij mogelijke risico's bij niet of gedeeltelijk aflossen van de hypotheek. En hij heeft zich ervan overtuigd dat Anyda en Robin deze risico's *willen* maar vooral ook *kunnen* dragen. Uiteindelijk heeft hij ze een mix tussen vermogen opbouwen en aflossingsvrij geadviseerd die optimaal past bij hun omstandigheden en wensen. De adviseur zorgt ervoor dat het verloop van het gesprek, de gestelde vragen en de gegeven antwoorden alsmede de verschillende gemaakte berekeningen en grafieken opgenomen worden in het adviesdossier.

### Wat gaat er in de praktijk nog niet goed?

In onderzoeken naar hypotheekadvies komt de AFM op het onderwerp 'opbouw van vermogen' onderdelen van de adviespraktijk tegen waarvan blijkt dat deze nog extra aandacht verdienen. Hieronder staan enkele aandachtspunten waarmee de adviespraktijk verder kan worden geoptimaliseerd.

#### **Win voldoende informatie in voor de gewenste hoogte van de aflossing**

Het is nodig dat de adviseur nagaat of de consument wil aflossen gedurende of aan het einde van de looptijd van de hypotheek. De adviseur moet ook informatie inwinnen over de hoogte van de aflossing die de consument wenst.

#### **Houd ook rekening met de toekomstige financiële positie**

Als de consument niet, of slechts gedeeltelijk, wil aflossen, is het belangrijk om te kijken of dit geen financiële problemen oplevert gedurende of aan het einde van de looptijd van de hypotheek. Na maximaal 30 jaar vervalt de fiscale aftrek van de hypotheekrente, en op 65-jarige leeftijd daalt wellicht het inkomen van de consument. Het bedrag dat moet worden betaald aan rente en aflossing, moet in overeenstemming zijn met de financiële positie op dat moment. De consument houdt dan een restschuld over, en het moet wel mogelijk zijn om die restschuld te dragen. Om deze reden is informatie over de huidige en de toekomstige financiële positie van de consument noodzakelijk. Daarom bevat een goed adviesdossier niet alleen gegevens over de bezittingen en schulden van de consument, maar ook over (voorzienbare) wijzigingen in de inkomsten, bijvoorbeeld door het bereiken van de pensioenleeftijd. Uiteraard kunnen de gegevens over 20 of 30 jaar slechts dienen als indicatie voor de betaalbaarheidsanalyse, omdat deze gegevens een globale inschatting betreffen.

De adviseur houdt dus niet alleen rekening met de doelstellingen van de consument, maar betreft hier ook de financiële positie van de consument bij. De uitgangspositie van een consument kan 'lage maandlasten' zijn. Als de adviseur alleen hier zijn advies op zou baseren, dan kunnen er op termijn financiële problemen ontstaan. Het is dus erg belangrijk dat de adviseur de wensen en mogelijkheden van de consument op een juiste wijze prioriteert.

### **Bespreek eventuele risico's die verbonden zijn aan de vorm van opbouw**

De bereidheid van de consument om risico's aan te gaan is niet met een paar vragen te achterhalen. Daarom staan goede adviseurs samen met de consument uitgebreid stil bij dit onderwerp.

Als in dit voorbeeld Anyda en Robin open hadden gestaan voor opbouw van vermogen door beleggen, dan had de adviseur hier met hen nog verder over moeten spreken. Als de keuze tussen opbouw door sparen of beleggen nog gemaakt moet worden, dan is de mate van risicobereidheid van de consument mede bepalend voor het advies over het nemen van risico. Van belang daarbij is:

- In welke mate wil de consument het risico lopen dat het opbouwgedeelte dat hij beoogt niet wordt opgebouwd;
- Welk deel is de consument maximaal bereid te verliezen van het al opgebouwde gedeelte.

Naast de vraag of de consument het risico wil nemen, moet de adviseur overigens ook hier nagaan of de consument zo'n risico financieel kan dragen.

Naast het bespreken van de risico's rondom beleggen, vereist het adviseren over de uiteindelijke vorm van beleggen ook op andere onderdelen extra inspanningen van de adviseur. Zo is de adviseur bijvoorbeeld verantwoordelijk voor het inwinnen van de juiste informatie bij de consument over zijn beleggingshorizon en het verwachte rendement. Vaak wordt hier door adviseurs een zogenaamd risicoprofiel voor gebruikt. Het is hierbij van belang dat de adviseur niet alleen het formulier invult en de bijbehorende uitkomst als gegeven beschouwt, maar ook controleert of de uitkomst daadwerkelijk aansluit bij de consument. De adviseur blijft immers verantwoordelijk voor het advies. Vervolgens is het belangrijk dat de consument volledig en begrijpelijk geïnformeerd wordt over de risico's die gelopen worden<sup>3</sup>.

### **Reproduceerbaarheid**

Na het afsluiten van de hypotheek moet de adviseur inzichtelijk kunnen maken hoe hij tot zijn advies is gekomen. De motivatie waarom precies deze vorm van opbouw is geadviseerd, inclusief de berekeningen, moet worden bewaard. Dit kan zowel digitaal als op papier.

Het kan voorkomen dat de adviseur een advies geeft voor een bepaalde vorm van opbouw waar Anyda en Robin zich niet in kunnen vinden. Zij willen bijvoorbeeld een groter gedeelte aflossingsvrij financieren omdat ze de maandlasten anders te hoog vinden worden. Het is mogelijk dat de consument het advies van de adviseur niet opvolgt. Het is van groot belang dat de adviseur dit in een dergelijk geval goed vastlegt.

---

<sup>3</sup> De AFM verwijst graag naar haar *Leidraad informatie over risicoprofielen*, AFM, november 2010. Hierin zijn aanbevelingen opgenomen waarmee een financiële dienstverlener de informatieverstrekking aan de consument kan verbeteren.

## Samenvattend

Samengevat zijn de belangrijkste punten rondom het thema 'opbouw van vermogen' binnen een hypotheekadvies:

1. Win voldoende informatie in over de financiële positie van de consument, zijn persoonlijke omstandigheden en toekomstwensen.
2. Win voldoende informatie in over de doelstelling van de consument: wat is gewenste hoogte van de aflossing en moet die tijdens of na de looptijd plaatsvinden? Leg daarbij de consequenties van de keuzes uit.
3. Bepaal of het gedeeltelijk of niet aflossen financieel verantwoord is en bespreek of de consument het risico dat hieruit voortvloeit ook wil dragen.
4. Stel bij opbouw door beleggen vast in welke mate de consument het risico wil lopen en welk gedeelte hij maximaal bereid is te verliezen. Kom tot een advies dat aansluit bij de risicobereidheid, berekeningen en wensen van de consument.
5. Leg alle relevante informatie in het dossier vast.

## Aflevering 4 - Advies over de rentevastperiode

Het aangaan van een hypothecair krediet is voor consumenten een belangrijke beslissing. De kosten en aflossing van deze lening hebben voor langere termijn grote invloed op het besteedbaar inkomen van de consument. De wetgever vindt goede advisering over hypothecaire geldleningen belangrijk en heeft daarom eisen gesteld aan de kwaliteit van dit advies. Deze eisen zijn opgenomen in de Wet op het financieel toezicht (hierna: Wft)<sup>1</sup>. De AFM heeft in het kader van het Vervolgonderzoek Hypotheken<sup>2</sup> een groot aantal hypotheekadviezen beoordeeld. De AFM wil financiële dienstverleners graag helpen om te zorgen dat deze eisen op correcte wijze onderdeel worden van het adviestraject. In zeven afzonderlijke afleveringen besteedt de AFM in de Leidraad Hypotheekadviesing aandacht aan onderwerpen uit het wettelijk voorgeschreven adviestraject. In deze leidraden beschrijft de AFM voorbeelden van elementen uit een goede adviespraktijk. Dit is een voorbeeld van hoe een financiële dienstverlener kan voldoen aan de wettelijk eisen.

In deze aflevering staat het onderwerp 'rentevastperiode' centraal. Deze leidraad biedt geen weergave van een compleet adviesgesprek, maar licht een specifiek onderwerp toe aan de hand van een praktijkvoorbeeld. Ook komt in de leidraad aan bod wat in de advisering over dit onderwerp nog kan worden verbeterd. Om een goed beeld te krijgen van het gehele adviestraject, raadt de AFM aan om alle afleveringen te lezen.

Eerder verschenen afleveringen zijn:

- [Aflevering 1 – De AFM helpt bij een goed hypotheekadvies](#)
- [Aflevering 2 – Advies over verantwoorde woonlasten](#)
- [Aflevering 3 – Advies over opbouw van vermogen](#)

### Rentevastperiode en de verantwoordelijkheid van de adviseur

Als de adviseur een consument adviseert een hypothecair krediet af te sluiten, dan gaat de consument voor langere tijd een financiële verplichting aan. De adviseur mag dus niet de consument een aantal opties voorleggen en de consument vervolgens zelf de keuze laten maken. Uitgangspunt is dat de adviseur bij elke optie de consument duidelijk maakt wat zijn

<sup>1</sup> Artikel 4:23 Wft en artikel 4:34 Wft

<sup>2</sup> De uitkomsten van het onderzoek zijn beschreven in het rapport *Stand van de hypotheekadviespraktijk in Nederland*, AFM, oktober 2010

aanbeveling is. Dit geldt dus ook bij de keuze van de rentevastperiode. Om deze aanbeveling op verantwoorde wijze te doen, dat wil zeggen een aanbeveling die is gebaseerd op de individuele situatie en wensen van de consument, zal de adviseur hierover bij de consument informatie moeten inwinnen en deze vervolgens moeten analyseren.

Om een advies te kunnen geven over de rentevastperiode is de adviseur verplicht na te gaan in welke mate de consument de risico's van een rentestijging wil en kan lopen. Bij een korte rentevastperiode krijgt de consument sneller met het risico van een rentestijging te maken dan bij een lange rentevastperiode. Het is mogelijk dat een consument het risico op rentestijging wenst te lopen, maar dat hij dit financieel niet kan dragen, omdat hij over onvoldoende financiële middelen beschikt om bij een rentestijging zijn woonlasten te kunnen blijven betalen. Als de adviseur in zijn advies over de rentevastperiode geen rekening houdt met de huidige en toekomstige financiële positie van de consument, dan is er geen sprake van een passend advies.

### Opbouw van de leidraad

In deze leidraad wordt in het eerste deel een situatie geschetst waarin een gezin een hypothecair krediet wil aangaan. De lezer wordt meegenomen in de manier waarop de adviseur tot een advies komt over de rentevastperiode van de hypotheek. Het tweede gedeelte van deze leidraad beschrijft variaties op het praktijkvoorbeeld en gaat in op onderdelen waarvan uit onderzoek blijkt dat deze nog extra aandacht verdienen bij de advisering.

### Praktijkvoorbeeld: Anyda en Robin

*Deze casus is vereenvoudigd. Ook de beschrijving van de goede adviespraktijk is vereenvoudigd. In dit voorbeeld komt niet het gehele adviesproces aan de orde.*

Fred (40) en Suzanne (38) en hun twee kinderen (4 en 6 jaar) hebben een koophuis op het oog. Dit is de eerste keer dat zij een huis gaan kopen; eerder huurden ze. Ze hebben een afspraak met hun adviseur. Onderdeel van het hypotheekadvies van de adviseur is het advies over de rentevastperiode. Na het kennismakingsgesprek is de volgende informatie bekend bij de adviseur:

Inkomen Fred	€ 80.000
Inkomen Suzanne	€ 20.000
Gewenst hypotheekbedrag (incl. kosten)	€ 400.000
Huidige woonlasten (huur)	€ 850 per maand

#### **De beeldvorming**

Fred en Suzanne hebben een bovengemiddeld uitgavenpatroon. Zij gaan drie of vier keer per jaar op vakantie en Fred heeft daarnaast een dure hobby. De adviseur heeft in het kennismakingsgesprek al globaal de doelstellingen, risicobereidheid, kennis en ervaring en de financiële positie van Fred en Suzanne geïnventariseerd. Om een zorgvuldig advies over de rentevastperiode te kunnen geven gaat de adviseur nog een slag dieper met informatie inwinnen. Hij bespreekt de doelstellingen ten aanzien van de hoogte van de maandlasten met Fred en Suzanne. Zij geven aan dat zij zo laag mogelijke maandlasten wensen zodat zij nog voldoende financiële ruimte hebben voor vakanties en de hobby van Fred.

### ***Willen ze het risico van een rentestijging lopen?***

De adviseur bespreekt met Fred en Suzanne in welke mate zij zekerheid wensen over de hoogte van hun toekomstige maandlasten. Ze geven aan hier de komende jaren graag zekerheid over te willen hebben. De adviseur vraagt door, om te weten wat zekerheid betekent voor Fred en Suzanne en of zij het risico op een rentestijging willen lopen. Ze geven aan slechts beperkt bereid te zijn om het risico te lopen dat de maandlasten in de toekomst door een rentestijging toenemen. De adviseur vraagt verder door, want hij wil precies weten wat 'beperkt' voor Fred en Suzanne betekent. Ze geven aan dat ze van zekerheid houden en graag willen weten waar ze voor langere termijn aan toe zijn; ze houden niet van verrassingen.

De adviseur constateert tegenstrijdigheden in de wensen van Fred en Suzanne en bespreekt deze met ze. Zo wensen zij lage maandlasten, maar tegelijkertijd willen ze eigenlijk geen risico lopen op fluctuaties van de maandlasten. De adviseur informeert Fred en Suzanne over de samenhang tussen de hoogte van de maandlast en de rente, maar ook over de samenhang tussen de looptijd van de rente en het risico. Hij legt uit dat wanneer bijvoorbeeld wordt gekozen voor een variabele of korte rentevastperiode, de maandlasten weliswaar lager zijn omdat korte rentes doorgaans een lager percentage kennen, maar dat dit ook het risico met zich meebrengt dat deze rente na een korte periode (na het opnieuw afsluiten/vaststellen van de rente) zal stijgen. Hierdoor is er minder zekerheid over de hoogte van de toekomstige maandlasten.

De adviseur controleert bij Fred en Suzanne of zij het risico op een rentestijging willen aanvaarden. Hij gaat na wat bij hen zwaarder weegt: de keuze voor lage maandlasten op korte termijn of de zekerheid over de hoogte van de maandlasten op langere termijn. Ze geven aan dat zekerheid het belangrijkste voor hen is. Hierbij is voor hen van groot belang dat ze hun kinderen de mogelijkheid willen geven om later te studeren. Om die reden wensen ze geen financiële tegenvallers. Ze zijn bij nader inzien bereid om meer geld aan hun woonlasten uit te geven in ruil voor zekerheid. Ze willen hiervoor bijvoorbeeld de extra vakanties opgeven.

Op basis van deze informatie concludeert de adviseur dat Fred en Suzanne niet bereid zijn het risico op een rentestijging te accepteren en dat hun voorkeur uitgaat naar een langere rentevastperiode.



### ***Kunnen ze het risico van een rentestijging lopen?***

De adviseur heeft vooraf de huidige en toekomstige financiële positie van Fred en Suzanne in kaart gebracht. Hij wijst hen erop dat zij geen risico op fluctuaties willen accepteren en dat dit inhoudt dat de rentelasten wat hoger zullen zijn. De adviseur heeft berekend dat Fred en Suzanne extra financiële ruimte hebben waardoor het mogelijk is om te kiezen voor een langere rente tegen de huidige rentetarieven. Hierbij betreft de adviseur dat ze een bovengemiddeld



uitgavenpatroon hebben. Het opgeven van de extra vakanties levert voldoende besparing op om de rente voor lange termijn vast te zetten.

### **Het informeren van de consument**

De adviseur bespreekt met Fred en Suzanne een aantal scenario's waarin de lasten bij verschillende rentevastperiodes met actuele rentetarieven zijn berekend. Het wordt voor Fred en Suzanne hierdoor duidelijk welke gevolgen de keuze van de rentevastperiode heeft op de hoogte van de maandlasten. De adviseur laat aan de hand van de berekening zien dat op dit moment de keuze voor een variabele rente leidt tot de laagste woonlasten. Ook hier laat hij een aantal scenario's zien, in het geval dat de variabele rente stijgt. Daarnaast maakt de adviseur duidelijk hoe hoog de lasten zijn bij een rentevastperiode van 1, 5, 10, 15 en 20 jaar.

De adviseur vertelt Fred en Suzanne ook hoe de hypotheekrente is opgebouwd; een variabele rente wordt vaak afgeleid van de Euribor<sup>3</sup>, de aanbieder berekent meestal een opslag op de Euribor voor onder andere winst en kosten. Fred en Suzanne hebben alle informatie van de adviseur met betrekking tot de verschillende rentevastperiodes en de variabele rente tot zich genomen. Ze hebben nu meer inzicht in de risico's die een variabele rente of een korte rentevastperiode met zich meebrengt.

### **Het advies**

De adviseur heeft op goede wijze aandacht besteed aan het onderwerp rentevastperiode. De adviseur heeft informatie ingewonnen over de mate waarin Fred en Suzanne het risico op fluctuaties in de maanlast willen en kunnen lopen. Op basis hiervan kan de adviseur voor de rentevastperiode een advies geven. Concluderend stelt de adviseur dat Fred en Suzanne zekerheid wensen. Zij zijn bereid om hier meer geld voor uit te geven ten koste van een extra vakantie. Om die reden adviseert de adviseur een rentevastperiode van 20 jaar. Met een rentevastperiode van 20 jaar weten ze precies wat zij voor langere termijn aan maandlasten moeten betalen. De adviseur heeft er rekening mee gehouden dat Fred en Suzanne geen onverwachte tegenvallers willen, waardoor bijvoorbeeld een studie voor de opgroeiende kinderen lastig zou worden.

De adviseur geeft hierbij ook aan dat bij dit advies de netto maandlast ongeveer € 300 hoger is in vergelijking met de situatie wanneer zij nu zouden kiezen voor een variabele rente en deze rente de komende jaren op het huidige lage niveau zal blijven. De adviseur geeft hierbij wel duidelijk aan dat het onzeker is hoe de rente zich de komende jaren zal ontwikkelen en dat deze vergelijking dus lastig en indicatief is. De adviseur heeft de rentelast van een 20-jaarsrente vergeleken met de huidige huur die Fred en Suzanne betalen (€ 850 per maand). Hij geeft aan dat, uitgaande van de huidige fiscale regelgeving, de netto rentetarieven bij een rentevastperiode van 20 jaar ongeveer gelijk zijn aan de huidige huurlasten.

### **Wat gaat er in de praktijk nog niet goed?**

In onderzoeken naar hypotheekadvies komt de AFM op het onderwerp 'rentevastperiode' onderdelen van de adviespraktijk tegen waarvan blijkt dat deze nog extra aandacht verdienen. Hieronder staan enkele aandachtspunten waarmee de adviespraktijk verder kan worden geoptimaliseerd.

---

<sup>3</sup> Euro Interbank Offered Rate: de rente die gehanteerd wordt binnen het interbancaire circuit in het Eurogebied.

### **Informeer over de kenmerken van een variabele/ korte rente**

De adviseur bespreekt de kenmerken van een variabele rente of korte rentevastperiode met de consument. Als de adviseur Fred en Suzanne niet informeert over de kenmerken van een variabele rente, of hij ze niet wijst op de gevolgen die de variabele rente voor hun maandlasten kan hebben, dan kunnen Fred en Suzanne niet overzien wat de consequenties zijn wanneer zij toch voor lage maandlasten kiezen. De mogelijkheid bestaat dan dat zij op advies van de adviseur en vanwege het lage rentetarief kiezen voor een variabele rente, maar zij zich niet bewust zijn dat zij het risico op rentestijging lopen. Zonder dat zij het weten is het mogelijk dat zij hierdoor in de toekomst niet in staat zijn om hun woonlasten te betalen.

### **Stel vast of de consument het renterisico wil en kan lopen**

Een consument kan met het oog op de lage rentetarieven een voorkeur hebben voor een variabele rente. Het is goed dat de adviseur in dit geval rekening houdt met deze wens van de consument maar het is wel van belang dat de adviseur ook onderzoekt of de consument het risico op rentestijging financieel kan dragen. Wanneer de adviseur bij zijn advies over de rentevastperiode de risicobereidheid van de consument ten aanzien van een rentestijging buiten beschouwing laat, loopt de consument mogelijk meer risico dan hij wenst of financieel kan dragen. Het is ook mogelijk dat de consument het risico op een rentestijging best wil lopen maar dat hij over onvoldoende financiële middelen beschikt om zijn maandlasten bij een rentestijging te kunnen betalen. De adviseur moet deze aspecten betrekken bij zijn advies.

### **Reproduceerbaarheid**

De adviseur moet inzichtelijk kunnen maken hoe hij tot zijn advies is gekomen. De motivatie waarom hij een specifieke rentevastperiode met bijbehorend rentepercentage heeft geadviseerd, inclusief de berekeningen, moet worden bewaard. Dit kan zowel digitaal als op papier.

Het kan voorkomen dat de adviseur een advies geeft voor een bepaalde rentevastperiode waar Fred en Suzanne zich niet in kunnen vinden. Zij willen bijvoorbeeld toch lage maandlasten en kiezen toch een variabele rente. Wanneer een consument van het advies afwijkt, moet de adviseur dit goed vastleggen. Daarbij gaat het erom dat vanuit de vastlegging aantoonbaar is dat de adviseur een ander advies heeft gegeven en dat hij de consument heeft geïnformeerd over de risico's hiervan.

## **Samenvattend**

Samengevat zijn de belangrijkste punten rondom het thema 'rentevastperiode' binnen een hypotheekadvies:

1. Win voldoende informatie in over de financiële positie van de consument, zijn persoonlijke omstandigheden en toekomstwensen.
2. Stel de doelstelling en risicobereidheid van de consument ten aanzien van de hoogte van de woonlasten vast.
3. Stel vast of de consument het risico op een stijging van de maandlasten door een rentestijging wil lopen.
4. Stel vast of de consument de stijging in de maandlasten in de toekomst kan betalen.
5. Informeer de consument over de kenmerken en risico's van de verschillende rentevastperiodes. Stel een cijfermatig overzicht op van verschillende rentevastperiodes en bijbehorende actuele rentepercentages zodat de verschillen voor de consument zichtbaar zijn.
6. Kom tot een advies dat goed aansluit op doelstellingen, risicobereidheid en financiële mogelijkheden van de consument.
7. Leg alle relevante informatie in het dossier vast.

## Aflevering 5 - Advies over oversluiten

Het aangaan van een hypothecair krediet is voor consumenten een belangrijke beslissing. De kosten en aflossing van deze lening hebben voor langere termijn grote invloed op het besteedbaar inkomen van de consument. De wetgever vindt goede advisering over hypothecaire geldleningen belangrijk en heeft daarom eisen gesteld aan de kwaliteit van dit advies. Deze eisen zijn opgenomen in de Wet op het financieel toezicht (hierna: Wft)<sup>1</sup>. De AFM heeft in het kader van het Vervolgonderzoek Hypotheken<sup>2</sup> een groot aantal hypotheekadviezen beoordeeld. De AFM wil financiële dienstverleners graag helpen om te zorgen dat deze eisen op correcte wijze onderdeel worden van het adviestraject. In zeven afzonderlijke afleveringen besteedt de AFM in de Leidraad Hypotheekadviesing aandacht aan onderwerpen uit het wettelijk voorgeschreven adviestraject. In deze leidraden beschrijft de AFM voorbeelden van elementen uit een goede adviespraktijk. Dit is een voorbeeld van hoe een financiële dienstverlener kan voldoen aan de wettelijke eisen.

In deze aflevering staat het onderwerp 'oversluiten' centraal. Deze leidraad biedt geen weergave van een compleet adviesgesprek, maar licht een specifiek onderwerp toe aan de hand van een praktijkvoorbeeld. Ook komt in de leidraad aan bod wat in de advisering over dit onderwerp nog kan worden verbeterd. Om een goed beeld te krijgen van het gehele adviestraject, raadt de AFM aan om alle afleveringen te lezen.

Eerder verschenen afleveringen zijn:

- [Aflevering 1 – De AFM helpt bij een goed hypotheekadvies](#)
- [Aflevering 2 – Advies over verantwoorde woonlasten](#)
- [Aflevering 3 – Advies over opbouw van vermogen](#)
- [Aflevering 4 – Advies over de rentevastperiode](#)

---

<sup>1</sup> Artikel 4:23 Wft en artikel 4:34 Wft

<sup>2</sup> De uitkomsten van het onderzoek zijn beschreven in het rapport *Stand van de hypotheekadviespraktijk in Nederland*, AFM, oktober 2010

## Oversluiten en de verantwoordelijkheid van de adviseur

Onder het oversluiten van een hypotheek wordt in deze leidraad het vervroegd aflossen van een bestaande hypotheek en het gelijktijdig afsluiten van een nieuwe hypotheek verstaan. Er kunnen verschillende redenen zijn om hiertoe over te gaan. Bijvoorbeeld omdat de consument lagere maandlasten of een verhoging van zijn huidige hypotheek wenst.

Als de adviseur de consument adviseert om een hypothecair krediet over te sluiten adviseert hij dus om een nieuwe hypothecaire kredietovereenkomst af te sluiten. Dit heeft als consequentie dat het volledige wettelijk adviestraject van toepassing is. De adviseur zal dus het totale adviestraject, zoals in de eerste aflevering is weergegeven, met de consument moeten doorlopen. Het kan namelijk voorkomen dat de adviseur die het advies tot oversluiten geeft, niet dezelfde adviseur is die het oorspronkelijke hypothecaire krediet heeft geadviseerd. Het is ook mogelijk dat de situatie van de consument sinds het afsluiten van de oude hypotheek is gewijzigd. De adviseur moet hier bij zijn advies over de nieuwe hypotheek rekening mee houden.

De kernvraag die de adviseur moet onderzoeken is of het oversluiten van de hypotheek wel in het belang van de consument is. Dit belang moet aantoonbaar zijn. Aan het oversluiten van een hypotheek zijn namelijk kosten verbonden die grote financiële gevolgen kunnen hebben voor de consument.

Zoals bij elk advies over een hypothecair krediet toetst de adviseur of de nieuwe hypotheek aansluit op de wensen van de consument. Daarnaast is de adviseur bij het advies over het oversluiten verplicht om een financiële vergelijking te maken. Hierbij vergelijkt hij de situatie waarin de eerste hypotheek toch in stand blijft met de situatie waarin deze wordt overgesloten.

Bij deze vergelijking moet de adviseur alle relevante kosten betrekken. Het gaat hier om de kosten van een eventuele boete in verband met de vervroegde aflossing, taxatiekosten, notariskosten en uiteraard de kosten van het advies die de adviseur rekent in verband met het oversluiten van het hypothecair krediet. Deze berekeningen moeten reproduceerbaar zijn en dus onderdeel uitmaken van het klantdossier. Door het in kaart brengen van de financiële consequenties kan de adviseur een goede afweging maken tussen de voordelen van het oversluiten en de kosten die hieraan zijn verbonden. Zonder een berekening van deze financiële consequenties is er per definitie geen sprake van een passend advies. Bovendien moet de adviseur de consequenties van een eventuele verbonden (opbouw)verzekering betrekken bij zijn advies.

Het is aan de adviseur om de consument ook helder te informeren over de consequenties van het oversluiten. De voor- en nadelen van het oversluiten moeten voor de consument inzichtelijk zijn.

## Opbouw van de leidraad

In deze leidraad wordt in het eerste deel een situatie geschetst waarin een consument een hypothecair krediet wil aangaan. De lezer wordt meegenomen in de manier waarop de adviseur tot een advies komt over het oversluiten van de hypotheek. Het tweede gedeelte van deze leidraad beschrijft variaties op het praktijkvoorbeeld en gaat in op onderdelen waarvan uit onderzoek blijkt dat deze nog extra aandacht verdienen bij de advisering.

## Praktijkvoorbeeld: Cees

*Deze casus is vereenvoudigd. Ook de beschrijving van de goede adviespraktijk is vereenvoudigd. In dit voorbeeld komt niet het gehele adviesproces aan de orde.*

Cees is 30 jaar en heeft de afgelopen jaren samengewoond. Hij is sinds kort alleenstaand en heeft daardoor minder financiële ruimte. Cees heeft geen kinderen. Hij wil kijken of het mogelijk is om zijn maandlasten te verlagen en heeft daarvoor een afspraak gemaakt met zijn hypotheekadviseur. Bij de adviseur is onder meer de volgende informatie al bekend over Cees:

Inkomen Cees	€ 55.000
<b>Hypotheekgegevens:</b>	
Afsluitjaar	2006
Hypotheekbedrag	€ 170.000
Rente	5.2%
Rentevastperiode	10 jaar
Bruto rentelast per maand	€ 737
Hypotheekvorm	Beleggingshypotheek

### **De beeldvorming**

Cees is hoofd administratie en volgt sinds dit jaar in deeltijd een controllersopleiding die hij naar verwachting over drie jaar zal afronden.

### **Gegevens oude hypotheek en opbouwverzekering(en)**

Cees heeft op dit moment een beleggingshypotheek met een losse beleggingsverzekering. De adviseur heeft Cees gevraagd om de stukken van zijn huidige hypotheek en de hieraan gekoppelde opbouwverzekering(en) naar het gesprek mee te nemen. Na het gesprek zal de adviseur aan de hand van de stukken alle relevante informatie over de huidige hypotheek inventariseren:

- hoogte
- ingangsdatum hypotheekvorm
- resterende rentevastperiode
- rentepercentage
- hoogte van de eventuele boeterente
- aan de hypotheek gekoppelde polissen en rekeningen
- bruto maandlasten
- waarde, inleg en kenmerken van de huidige vermogensopbouw

### **Advies over de rentevastperiode en de hypotheekvorm**

De adviseur vraagt Cees of hij zekerheid wenst over de hoogte van de toekomstige maandlasten. Cees geeft aan dat hij voor de komende vijf jaar zekerheid wil over de hoogte hiervan. De adviseur informeert Cees over de risico's van verschillende mogelijke rentevastperiodes<sup>3</sup>. De adviseur gaat uit van een rentevastperiode van vijf jaar voor een aflossingsvrije hypotheek en komt daarbij uit op een hypotheekrente van 3,9%.

<sup>3</sup> Het gedeelte van het advies waarin aandacht wordt besteed aan de rentevastperiode is hier buiten beschouwing gelaten. In aflevering 4 van de Leidraad Hypotheekadvisering wordt uitgebreid ingegaan op de advisering van de rentevastperiode.

De adviseur vraagt aan Cees of hij bij zijn nieuwe hypotheek ook vermogen wil opbouwen, om zijn hypotheekschuld aan het einde van de looptijd gedeeltelijk of geheel te kunnen aflossen. Cees zegt inderdaad vermogen te willen blijven opbouwen<sup>4</sup>. Hij wil dat doen door de al lopende beleggingsverzekering voort te zetten. De adviseur neemt de kenmerken van de al bestaande beleggingsverzekering met Cees door en gaat na of deze nog bij hem past. De adviseur stelt vast dat Cees het risico op een lager dan verwacht doelvermogen kan lopen. Cees verwacht na het afronden van zijn studie door te groeien naar een functie waarin hij meer gaat verdienen. Hij verwacht vanaf dan meer financiële ruimte te hebben om nog aanvullend vermogen op te kunnen bouwen.

Maar ook wanneer de studie onverhoopt zou worden afgebroken, komt Cees niet direct in financiële problemen, stelt de adviseur vast. Cees kan ook tijdens zijn studie de hypotheeklasten gemakkelijk betalen. Cees geeft aan zich ervan bewust te zijn dat als er in de toekomst geen extra ruimte ontstaat voor vermogensopbouw, hij de geldlening te zijner tijd niet (volledig) kan aflossen. Cees zegt dit risico te aanvaarden. De adviseur wijst Cees erop dat hij bij het aanvaarden van dit risico ook rekening moet houden dat zijn persoonlijke situatie in de toekomst anders kan zijn. De adviseur geeft aan dat hij hier in de toekomst extra aandacht aan zal besteden.



#### ***De financiële consequenties van het oversluiten***

De adviseur analyseert de mogelijkheid om de nieuwe hypotheek bij de huidige hypotheekverstrekker van Cees af te sluiten. Dit blijkt echter niet voordelig te zijn want deze aanbieder biedt op dit moment geen concurrerende rentetarieven.

De adviseur heeft aan de hand van de hypotheekstukken vastgesteld dat Cees bij voortijdig beëindigen van zijn huidige hypotheek een boeterente aan zijn hypotheekverstrekker moet betalen. De adviseur geeft Cees in het gesprek een indicatie van de hoogte van deze kosten. Hij wijst Cees ook op de overige kosten van oversluiten: advieskosten, afsluitprovisie van de nieuwe hypotheekverstrekker, taxatiekosten van de woning en de notariskosten. De adviseur zet alle oversluitkosten op een rijtje en verstrekt Cees hier een overzicht van. De oversluitkosten bedragen in totaal circa € 6.500.

De adviseur stelt samen met Cees vast dat de kosten van oversluiten in de hypotheek moeten worden meegenomen omdat hij geen extra financiële middelen heeft om dit te betalen. De adviseur legt uit dat de huidige hypotheek hierdoor met € 6.500 wordt verhoogd. Hij informeert Cees daarnaast over de fiscale consequenties van deze

<sup>4</sup> Op het opbouwen van vermogen wordt in aflevering 3 van de Leidraad Hypotheekadvisering uitgebreid ingegaan.



verhoging. Hij informeert Cees dat de oversluitkosten van € 6.500 binnen de nieuwe rentevastperiode moeten worden terugverdiend. Als de kosten niet worden terugverdiend is er feitelijk geen sprake van lagere maandlasten, omdat de kosten hoger zijn dan de 'opbrengsten'. De adviseur stelt daarom voor om deze kosten in een annuïtaire hypotheeklening op te nemen met een looptijd die gelijk is aan de nieuwe rentevastperiode van vijf jaar, tegen een rentepercentage van 3,9%.

De adviseur berekent vervolgens of het oversluiten financieel voordelig is. Dit doet hij door eerst een vergelijking te maken tussen de bruto maandlasten van de huidige en de nieuwe hypotheek. Hierbij vergelijkt hij de huidige bruto rentelasten met de nieuwe bruto rentelasten. Ook houdt de adviseur rekening met de hoogte van vermogensopbouw. Als de hoogte van de vermogensopbouw in beide situaties hetzelfde is, is een vergelijking op basis van de totale bruto maandlast mogelijk. Als een beleggingshypotheek echter wordt omgezet naar bijvoorbeeld een aflossingsvrije hypotheek, zal dit in veel gevallen leiden tot lagere maandlasten. In die gevallen is het logisch dat de adviseur uitsluitend de rentelasten van de oude en de nieuwe hypotheek vergelijkt en niet de inleg voor vermogensopbouw daarbij betreft. Omdat Cees zijn bestaande beleggingsverzekering laat doorlopen, maakt de adviseur een vergelijking door alleen de oude en nieuwe rentelasten te vergelijken.

De adviseur berekent vervolgens de terugverdientijd van de oversluitkosten. Hij deelt de totale kosten van het oversluiten door het maandelijks rentevoordeel. De uitkomst is het aantal maanden waarbinnen de oversluitkosten worden terugverdiend. Als de oversluitkosten ruim binnen de nieuwe rentevastperiode worden terugverdiend is er sprake van een financieel voordeel.

### **Het advies**

De adviseur laat Cees de vergelijking van de bruto maandlasten zien en bespreekt deze met hem. De vergelijking laat een verlaging van de maandlasten zien van € 164 per maand. De berekening van de terugverdientijd laat zien dat de kosten van oversluiten in 40 maanden worden terugverdiend, en dat is ruim binnen de nieuwe rentevastperiode van vijf jaar. De adviseur vertelt Cees dat hij door de hypotheek over te sluiten zijn doelstelling van lagere maandlasten behaalt.

De adviseur heeft vastgesteld dat de huidige beleggingsverzekering nog steeds past bij de doelstelling en risicobereidheid van Cees. Hij heeft zich in de voorwaarden en kenmerken van deze verzekering verdiept en heeft deze getoetst aan de huidige situatie van Cees. Ook heeft de adviseur vastgesteld dat Cees de risico's van gedeeltelijke vermogensopbouw en de risico's over deze opbouw kan dragen. Om die redenen wordt geadviseerd de bestaande beleggingsverzekering voort te zetten.

### **Wat gaat er in de praktijk nog niet goed?**

In onderzoeken naar hypotheekadvies komt de AFM op het onderwerp 'oversluiten' onderdelen van de adviespraktijk tegen waarvan blijkt dat deze nog extra aandacht verdienen. Hieronder staan enkele aandachtspunten waarmee de adviespraktijk verder kan worden geoptimaliseerd.

### **Win volledig informatie in over de bestaande hypotheeksituatie**

Om een consument goed te kunnen adviseren is het belangrijk dat de adviseur volledig inzicht heeft in de bestaande hypotheeksituatie. Hiervoor is het noodzakelijk dat zowel de huidige hypotheek als de kenmerken van de huidige vermogensopbouw bij de adviseur

bekend zijn. Het is niet vanzelfsprekend om bij het veranderen van aanbieder van de hypotheek ook de vermogensopbouw te veranderen.

De adviseur moet vaststellen of de bestaande vermogensopbouw nog bij de consument past. De adviseur zal ook moeten nagaan welke risicoverzekeringen bij de hypotheek zijn afgesloten en berekenen of deze nog aansluiten bij de nieuwe hypotheek.

De adviseur moet altijd nagaan of er aan de hypotheek een opbouwverzekering is gekoppeld. Indien hiervan sprake is moet hij ook beoordelen/berekenen of het verstandig is om de huidige opbouwverzekering over te sluiten, premievrij te maken of af te kopen. Dit hangt bijvoorbeeld af van de (gewijzigde) situatie van de consument, actuele tarieven van andere aanbieders en het fiscale regime. Daarvoor heeft hij onder andere informatie nodig over de premie van de huidige opbouwverzekering, de huidige vermogensopbouw en de afkoopwaarde van de polis.

#### ***Bereken altijd de financiële consequenties van het oversluiten, ongeacht de doelstelling***

De adviseur moet altijd alle oversluitkosten in kaart brengen. Om een goede afweging te kunnen maken tussen het financiële voordeel van het oversluiten en de kosten die hieraan zijn verbonden, maakt de adviseur een berekening van de terugverdientijd. Als Cees als doelstelling van het oversluiten niet 'lagere maandlasten' had gehad maar bijvoorbeeld 'verhoging bestaande hypotheek', had de adviseur hem net zo goed over de financiële consequenties van het oversluiten moeten informeren. De adviseur van Cees rekent de terugverdientijd uit, waarmee hij inzicht krijgt in de verhouding tussen de oversluitkosten en de nieuwe lagere maandlasten.

Maar er zijn ook andere mogelijkheden om het effect van de oversluitkosten op de nieuwe maandlasten tot uitdrukking te brengen. Door de oversluitkosten mee te financieren in een annuïtaire lening met dezelfde rentevastperiode als de andere delen van de hypotheek, wordt ook het effect op de maandlast inzichtelijk gemaakt voor Cees. De adviseur moet hierbij ook altijd berekenen of het voordelig is om de kosten van oversluiten in de nieuwe hypotheek mee te nemen of niet. Indien Cees bijvoorbeeld over extra financiële middelen had beschikt, dan was het voor hem wellicht voordeliger geweest om de oversluitkosten hiermee direct te betalen in plaats van de kosten in de nieuwe hypotheek mee te nemen. Het meefinancieren van die kosten brengt immers extra rentelasten met zich mee en de kosten moeten uiteindelijk een keer betaald worden, door aflossing van die lening.

Al deze berekeningen moeten reproduceerbaar te zijn. En het advies dat de adviseur uiteindelijk geeft, moet aansluiten bij de uitkomsten van deze berekeningen.

#### ***Stel bij de doelstelling 'lagere maandlasten' vast dat deze ook echt wordt gehaald***

Er is sprake van een goede adviespraktijk als de kosten van oversluiten binnen de nieuwe rentevastperiode van de nieuwe hypotheek worden terugverdiend. Dit is van belang wanneer de consument met het oversluiten lagere maandlasten beoogt.

Stel dat in het voorbeeld van Cees de kosten van oversluiten flink hoger zijn. Dan neemt de terugverdientijd hierdoor toe en wordt meer dan vijf jaar. De kosten van het oversluiten worden dan niet in de nieuwe rentevastperiode van vijf jaar terugverdiend. Als de adviseur dan toch adviseert om de hypotheek over te sluiten dan is geen sprake van een passend advies.

De terugverdientijd is één van de manieren om inzichtelijk te maken of een consument daadwerkelijk financieel voordeel heeft bij het oversluiten van de hypotheek. In de praktijk

wordt ook nog wel eens uitsluitend een vergelijking gemaakt tussen de oude en nieuwe brutomaandlasten. Die vergelijking is niet volledig. De kosten die gemaakt worden om over te sluiten moeten worden meegenomen in die analyse.

### **Reproduceerbaarheid**

Na het afsluiten van de hypotheek zal de adviseur inzichtelijk moeten kunnen maken hoe hij tot zijn advies is gekomen. De motivatie waarom hij heeft geadviseerd om over te sluiten en het advies met betrekking tot de nieuwe hypotheek moeten worden bewaard. Dit is inclusief de berekeningen waarin ook de kosten van het oversluiten zijn meegenomen. Dit kan zowel digitaal als op papier.

Het kan voorkomen dat de adviseur een advies geeft waar de consument zich niet in kan vinden. Bijvoorbeeld omdat de adviseur het niet verantwoord vindt om een geheel aflossingsvrije hypotheek af te sluiten. Wanneer de consument dit advies niet wil opvolgen maar er van afwijkt, moet de adviseur dit goed vastleggen en de consument informeren over de risico's.

### **Samenvattend**

Samengevat zijn de belangrijkste punten rondom het thema 'oversluiten' binnen een hypotheekadvies:

1. Stel vast wat de oversluitdoelstelling van de consument is.
2. Win voldoende informatie in over de huidige en nieuwe hypotheek en de hieraan gekoppelde (opbouw)verzekering(en).
3. Verstrek de consument informatie over de totale kosten van het oversluiten.
4. Maak een cijfermatige vergelijking van de huidige en de nieuwe hypotheek.
5. Bereken de financiële consequenties van het oversluiten, bijvoorbeeld aan de hand van de terugverdiëntijd.
6. Stel vast of oversluiten van de hypotheek en opbouwverzekering voor de consument gunstig is of niet.
7. Kom tot een advies dat aansluit bij de risicobereidheid, berekeningen en wensen.
8. Leg alle relevante informatie in het dossier vast.

## Aflevering 6 - Advies over risicoverzekeringen

Het aangaan van een hypothecair krediet is voor consumenten een belangrijke beslissing. De kosten en aflossing van deze lening hebben voor langere termijn grote invloed op het besteedbaar inkomen van de consument. De wetgever vindt goede advisering over hypothecaire geldleningen belangrijk en heeft daarom eisen gesteld aan de kwaliteit van dit advies. Deze eisen zijn opgenomen in de Wet op het financieel toezicht (hierna: Wft)<sup>1</sup>. De AFM heeft in het kader van het Vervolgonderzoek Hypotheken<sup>2</sup> een groot aantal hypotheekadviezen beoordeeld. De AFM wil financiële dienstverleners graag helpen om te zorgen dat deze eisen op correcte wijze onderdeel worden van het adviestraject. In zeven afzonderlijke afleveringen besteedt de AFM in de Leidraad Hypotheekadviesing aandacht aan onderwerpen uit het wettelijk voorgeschreven adviestraject. In deze leidraden beschrijft de AFM voorbeelden van elementen uit een goede adviespraktijk. Dit is een voorbeeld van hoe een financiële dienstverlener kan voldoen aan de wettelijk eisen.

In deze aflevering staat het onderwerp 'risicoverzekeringen' centraal. Deze leidraad biedt geen weergave van een compleet adviesgesprek, maar licht een specifiek onderwerp toe aan de hand van een praktijkvoorbeeld. Ook komt in de leidraad aan bod wat in de advisering over dit onderwerp nog kan worden verbeterd. Om een goed beeld te krijgen van het gehele adviestraject, raadt de AFM aan om alle afleveringen te lezen.

Eerder verschenen afleveringen zijn:

- [Aflevering 1 – De AFM helpt bij een goed hypotheekadvies](#)
- [Aflevering 2 – Advies over verantwoorde woonlasten](#)
- [Aflevering 3 – Advies over opbouw van vermogen](#)
- [Aflevering 4 – Advies over de rentevastperiode](#)
- [Aflevering 5 – Advies over oversluiten](#)

---

<sup>1</sup> Artikel 4:23 Wft en artikel 4:34 Wft

<sup>2</sup> De uitkomsten van het onderzoek zijn beschreven in het rapport *Stand van de hypotheekadviespraktijk in Nederland*, AFM, oktober 2010

## Risicoverzekeringen en de verantwoordelijkheid van de adviseur

Als de adviseur een consument adviseert een hypothecair krediet af te sluiten, dan gaat de consument voor langere tijd een financiële verplichting aan. Om hier een goed advies over uit te kunnen brengen, moet de adviseur de overtuiging hebben dat de consument ook bij calamiteiten zoals overlijden, werkloosheid of arbeidsongeschiktheid, de lasten van het hypothecair krediet kan blijven dragen. Daarmee komt het onderwerp 'risicoverzekeringen' in beeld.

Om tot een passend advies over risicoverzekeringen te komen moet de adviseur inzicht krijgen in het financiële risico dat de consument kan en wil lopen. Dit inzicht krijgt de adviseur door informatie in te winnen over de (werkelijke) financiële positie van de consument(en) in geval van werkloosheid, arbeidongeschiktheid en overlijden. De adviseur berekent vervolgens de terugval in inkomen van de consument. Het advies over een risicoverzekering is passend als het verzekerde bedrag van de risicoverzekering aansluit op deze inkomensterugval en de consument de wens heeft om een risicoverzekering af te sluiten.

Ook als de consument de wens heeft geen risicoverzekering af te sluiten is het belangrijk dat de adviseur zijn verantwoordelijkheid neemt. Als uit de berekeningen blijkt dat de consument de inkomensrisico's (inkomensterugval) niet kan dragen, dan is het belangrijk dat de adviseur de consument hier nadrukkelijk op wijst. Als de consument er toch voor kiest de risico's niet af te dekken, dan dient duidelijk uit het dossier te blijken dat de consument afwijkt van het advies op dit onderdeel.

Het advies is niet passend als een adviseur een risicoverzekering adviseert waarbij een bedrag is verzekerd dat lager, of juist hoger, is dan benodigde inkomensterugval. Immers, als een adviseur een risicoverzekering met een *lager* verzekerd bedrag adviseert dan nodig is, loopt de consument het risico dat hij zijn maandlasten in geval van overlijden van de partner, of bij werkloosheid of arbeidsongeschiktheid, niet kan betalen. De consument betaalt in dit geval wel een premie, terwijl het totale risico niet wordt afgedekt. Wanneer de adviseur een *hoger* dekkingsbedrag adviseert dan nodig, dan is de consument oververzekerd. De consument betaalt dan onnodig veel premie. Zonder nadere motivatie en aansluiting bij de doelstelling van de consument is het advies voor over- of onderverzekering per definitie geen passend advies.

## Opbouw van de leidraad

In deze leidraad wordt in het eerste deel een situatie geschetst waarin een gezin een hypothecair krediet wil aangaan. De lezer wordt meegenomen in de manier waarop de adviseur tot een advies over risicoverzekeringen komt. Het tweede gedeelte van deze leidraad beschrijft variaties op het praktijkvoorbeeld en gaat in op onderdelen waarvan uit onderzoek blijkt dat deze nog extra aandacht verdienen bij de advisering.

## Praktijkvoorbeeld: Jeroen en Merel

*Deze casus is vereenvoudigd. Ook de beschrijving van de goede adviespraktijk is vereenvoudigd. In dit voorbeeld komt niet het gehele adviesproces aan de orde.*

Bij Jeroen (27) en Merel (23) in de buurt wordt een nieuwbouwproject gerealiseerd. Jeroen en Merel willen graag samen een huis kopen en hebben zich ingeschreven voor dit project. Ze

hebben advies ingewonnen over de financiering ervan en de adviseur heeft berekend wat ze maximaal kunnen lenen. Op hoofdlijnen is hun situatie als volgt:

Inkomen Jeroen	€ 31.000
Inkomen Merel	€ 20.000
Gewenst hypotheekbedrag (incl. kosten)	€ 165.000
Bestaande overlijdensrisicodekking Jeroen	€ 75.000

### **De beeldvorming**

Jeroen werkt als administratief medewerker bij een reisorganisatie. Merel werkt als medewerkster in een supermarkt. Jeroen en Merel zijn getrouwd en wonen samen in de huidige woning van Jeroen. Deze woning wordt binnenkort te koop gezet.

Tijdens het adviesgesprek dat Jeroen en Merel met de adviseur hebben gehad, heeft de adviseur een goed beeld gekregen van de financiële situatie, doelstellingen, de risicobereidheid en kennis en ervaring van beiden. Zo is onder andere besproken welk financieel risico zij willen lopen in geval van overlijden, arbeidsongeschiktheid en werkloosheid. Ze willen allebei liever geen risico lopen op dat gebied. Jeroen en Merel hebben ook aangegeven dat ze de hypotheekschuld zo laag mogelijk willen houden. Merel heeft laten doorschemeren dat ze in de toekomst minder wil gaan werken, bijvoorbeeld als er kinderen mochten komen. Verder gaan ze graag meerdere keren per jaar op vakantie.

De adviseur stelt Jeroen vragen over de bestaande hypotheek: wat voor een hypotheek heeft hij lopen en welke polissen zijn hierbij afgesloten? Daarnaast wil de adviseur graag weten hoe de pensioensituatie is geregeld en vooral of er sprake is van een nabestaandenpensioen. Jeroen en Merel geven aan dat ze dat niet zo goed weten. Voorafgaand aan het adviesgesprek heeft de adviseur gelukkig gevraagd om een aantal documenten op te zoeken en mee te nemen zodat de adviseur deze kan bekijken.

### **Welke voorzieningen heeft de consument al?**

De adviseur vraagt alle meegenomen stukken erbij te pakken en samen bekijken ze de loonstrookjes, een kopie polis van de overlijdensrisicoverzekering en de Uniforme Pensioen Overzichten (UPO's) van Jeroen en Merel. De adviseur kijkt deze specifiek met betrekking tot de volgende risico's: overlijden, arbeidsongeschiktheid en werkloosheid. De adviseur vraagt nog of Jeroen en Merel een arbeidsongeschiktheidsverzekering (via de werkgever) hebben.

Het blijkt dat Jeroen voor zijn huidige woning een losse overlijdensrisicoverzekering heeft afgesloten op zijn leven, die nog 27 jaar loopt. De dekking bedraagt € 75.000 en Jeroen betaalt hiervoor maandelijks een premie. De adviseur kijkt ook de pensioenoverzichten van Jeroen en Merel. Hieruit blijkt dat Jeroen een nabestaandenpensioen opbouwt; Merel bouwt geen partnerpensioen op.

Jeroen en Merel hebben op dit moment geen voorzieningen met betrekking tot het risico van arbeidsongeschiktheid. Een premievrijstelling bij arbeidsongeschiktheid op de bestaande levensverzekering van Jeroen is niet meeverzekerd. Jeroen en Merel hebben op dit moment geen verzekeringen met betrekking tot het risico van werkloosheid. De adviseur legt dit alles vast in zijn dossier.

### **Het berekenen van de inkomensterugval, welk risico kan de consument lopen?**

Nadat de adviseur heeft geïnventariseerd welke voorzieningen er al zijn, gaat de adviseur over tot de volgende stap. Hij gaat aan de slag met alle informatie en met behulp van software rekent



hij een aantal scenario's door. Hij berekent of de lasten nog te dragen zijn wanneer Jeroen of Merel overlijdt, of als een of beiden arbeidsongeschikt raken of werkloos worden. Hij doet dit door het inkomen in geval van de calamiteit te berekenen en hierbij de al bestaande voorzieningen, zoals nabestaandenpensioen en de wettelijke regelingen, mee te nemen. Ook neemt de adviseur, voor zover van toepassing, de verzekerde bedragen van afgesloten risicoverzekeringen mee. Vervolgens toetst de adviseur of de lasten op dat moment nog betaalbaar zijn volgens de GHF-norm.

Daarnaast maakt de adviseur ook nog een aantal andere berekeningen. Aan de hand daarvan vergelijkt hij de voor- en nadelen van een verzekering op basis van een koopsom vergeleken met een premiebetalende verzekering. Ook berekent hij de verschillen tussen een losse overlijdensrisicoverzekering en een overlijdensdekking die is gecombineerd met een levensverzekering waarmee vermogen wordt opgebouwd dat is bestemd voor de aflossing van de hypotheekschuld. Verder gaat de adviseur na welke premiebedragen bij bepaalde dekkingen horen. Hij vergelijkt de huidige premie van de bestaande overlijdensrisicoverzekering van Jeroen met een eventueel nieuw af te sluiten overlijdensrisicoverzekering.



#### **Prioriteren van de wensen van de consument en de analyse**

De adviseur bespreekt tijdens een volgend adviesgesprek met Jeroen en Merel de berekeningen. Hij laat de grafieken zien die hij heeft opgesteld, en aan de hand daarvan licht hij toe waar de risico's zitten in hun situatie.

Uit de analyses blijkt dat bij arbeidsongeschiktheid of werkloosheid van Jeroen en/of Merel de bestaande voorzieningen onvoldoende zijn. De adviseur legt uit dat ze in dat geval hun woonlasten niet meer kunnen betalen. Hierdoor kan het zijn dat ze worden gedwongen hun woning te verlaten en dat de woning moet worden verkocht. De kans is groot dat Jeroen en Merel dan ook nog met een restschuld achterblijven. Er is ook een financieel probleem als Merel onverwachts komt te overlijden en Jeroen alleen achterblijft. Hierbij legt de adviseur uit dat wanneer er in de toekomst kinderen komen, dit risico nog groter wordt.

Jeroen is binnen zijn bestaande overlijdensrisicoverzekering voor € 75.000 verzekerd. Dit bedrag komt vrij wanneer Jeroen onverwachts komt te overlijden. De verzekering loopt iets eerder af dan de looptijd van 30 jaar van de hypotheek (deze loopt nu al drie jaar) maar Jeroen en Merel geven aan dat ze dat niet erg vinden en dat risico accepteren. De adviseur is het met Jeroen en Merel eens dat dit voor dit moment een verantwoord risico is om te dragen. De adviseur geeft aan dat hij hier in de toekomst extra aandacht aan zal besteden.

Er zijn verschillende elementen binnen een risicoverzekering waarover de adviseur adviseert. Zo moet hij een keuze maken over:

- De hoogte van de uitkering bij overlijden van één van beide partners, en de hoogte en duur van de uitkering wanneer een of beide partners arbeidsongeschikt of werkloos raken;
- Bij welk percentage arbeidsongeschiktheid een aanvullende uitkering plaatsvindt;
- De termijn van het eigen risico (wachttijd) voor de arbeidsongeschiktheidsuitkering. Bepalend hierbij is de termijn die Jeroen en Merel zonder uitkering toch uit eigen middelen bij arbeidsongeschiktheid kunnen overbruggen.

Het is belangrijk dat de adviseur de juiste vragen aan Jeroen en Merel stelt om ook op bovengenoemde essentiële onderdelen passend te kunnen adviseren. De adviseur vraagt daarom aan Jeroen en Merel welke kenmerken zij het meest belangrijk vinden. Hij legt daarna uit dat het verschil in prijs van de producten onder andere afhangt van het verschil in de voorwaarden.

Daarna onderzoekt de adviseur de voorwaarden van de verzekeringen van verschillende aanbieders en kijkt of deze bij de situatie van Jeroen en Merel passen. Hij bestudeert welke risico's zijn uitgesloten, wanneer onder welke voorwaarden een uitkering wordt gedaan en voor hoe lang. De adviseur weegt de kenmerken (voorwaarden) af tegen de premiehoogte.

### **Het advies**

De adviseur gebruikt alle verzamelde informatie om tot een passend advies te komen; de risicobereidheid van Jeroen en Merel, de hoogte van de bestaande voorzieningen en de overige wensen. Vervolgens stelt de adviseur vast welke verzekering hier het best op aansluit. Hij adviseert een verzekering waarbij precies de risico's worden afgedekt die Jeroen en Merel lopen, met de voorwaarden die in overeenstemming zijn met hun voorkeuren en wensen. De hoogte van de verzekerde bedragen sluiten precies aan op de uitkomsten van de berekening van de inkomensval. Er wordt niet te weinig, maar ook niet teveel verzekerd.

In het geval van Jeroen en Merel adviseert de adviseur om een overlijdensrisicoverzekering voor Merel af te sluiten en de bestaande overlijdensrisicoverzekering van Jeroen aan te houden. Daarnaast geeft hij het advies om een verzekering tegen het risico van werkloosheid en arbeidsongeschiktheid af te sluiten.

De adviseur heeft gekozen voor een verzekering waarbij maandelijks premie moet worden betaald. Een groot bedrag bij aanvang (koopsom) is hierdoor niet aan de orde. Jeroen en Merel willen ook hun schuld zo laag mogelijk houden. Het financiële voordeel van een koopsom is niet aanwezig (de contante waarde van de som van de premies blijkt lager dan de koopsom) en tevens speelt flexibiliteit een rol; Jeroen en Merel willen zich niet voor meerdere jaren vastleggen, waardoor een premiebetaling voor hen geschikter is.

### **Wat gaat er in de praktijk nog niet goed?**

In onderzoeken naar hypotheekadvies komt de AFM op het onderwerp 'risicoverzekeringen' onderdelen van de adviespraktijk tegen waarvan blijkt dat deze nog extra aandacht verdienen. Hieronder staan enkele aandachtspunten waarmee de adviespraktijk verder kan worden geoptimaliseerd.

### **Inventariseer de bestaande voorzieningen**

Het is belangrijk dat de adviseur informatie inwint over bestaande voorzieningen die tot uitkering komen bij overlijden, arbeidsongeschiktheid en werkloosheid. Het gaat hier om sociale

voorzieningen vanuit de overheid, werkgeversvoorzieningen en voorzieningen die de consument zelf heeft getroffen (zoals verzekeringen). De adviseur moet zich verdiepen in de kenmerken van die voorzieningen: voor welke termijn lopen ze en welke bedragen komen beschikbaar op welk moment?

Als Jeroen en Merel niet getrouwd zouden zijn maar alleen zouden samenwonen, is het niet vanzelfsprekend dat er een nabestaandenpensioen is. Het is belangrijk om na te gaan welke aanvullende eisen het pensioenfonds stelt, om toch voor een partnerpensioen in aanmerking te komen. Voor een adviseur is het belangrijk te weten of een nabestaandenpensioen wel of niet is meeverzekerd en hij zal zich in die situatie moeten verdiepen.

### ***Maak de berekeningen klantspecifiek***

Het is belangrijk dat de adviseur de dekkingen specifiek voor Jeroen en Merel bekijkt en niet uitgaat van een algemeen uitgangspunt. Bijvoorbeeld dat de opbouw van het nabestaandenpensioen altijd 70% van het ouderdompensioen zou zijn. Het UPO kan hierbij als leidraad dienen. Het niet hanteren van de klantspecifieke situatie kan leiden tot onder- of oververzekering met alle negatieve gevolgen van dien.

### ***Stel vast of de consument het risico wil en kan lopen***

De adviseur moet inventariseren hoe de consument tegenover een financieel risico door overlijden, arbeidsongeschiktheid of werkloosheid staat. Willen Jeroen en Merel dit risico wel afdekken, zijn ze bereid hiervoor premie te betalen? En hebben ze de financiële middelen om tijdelijk een inkomensterugval te overbruggen? Hierbij is ook van belang dat de adviseur inventariseert of de consument wel voldoende financiële ruimte heeft om een eventuele wachttijd (de periode totdat de verzekering daadwerkelijk tot uitkering komt) te kunnen overbruggen. Wanneer de consument aangeeft een bepaald risico te willen lopen, heeft de adviseur een zelfstandige plicht om een afweging te maken of de consument het risico ook *kan* lopen. De adviseur gaat alleen in de wens van de consument mee wanneer hij ervan overtuigd is dat het voor de consument verantwoord is.

### ***Zorg dat het advies aansluit bij de risicobereidheid, berekeningen en wensen***

Nadat de adviseur een berekening heeft gemaakt welk risico de consument *kan* lopen en hij heeft geïnterviewd welk risico de consument *wil* lopen, moet hij zijn advies op beide uitkomsten baseren.

Een advies past als de hoogte voor een bepaalde dekking aansluit op het risico dat de consument loopt. Wanneer er een hoger dekkingbedrag is geadviseerd dan wat nodig is voor de consument, is het advies niet passend. Andersom geldt ook dat wanneer de adviseur een lagere dekking adviseert dan dat uit de berekeningen blijkt, het advies niet passend is. De consument sluit in dat geval een verzekering die niet het gehele risico afdekt.

Ten slotte kan het zijn dat de consument zelf vindt dat hij het risico wel kan dragen, terwijl de adviseur berekent dat hij dat niet kan. De adviseur zal in dat geval goed moeten nagaan waarom de consument denkt dat hij wel de risico's aankan. De adviseur moet de gevolgen van niet verzekeren goed in kaart brengen. Verder doet de adviseur er goed aan om vast te leggen dat de consument afwijkt van zijn gegeven advies.

### ***Onderbouw de keuze voor koopsom of premie***

Het is van belang om de verschillen tussen de keuze voor een koopsom of premie inzichtelijk te maken. Bij een koopsom betaalt de consument in één keer een veel hoger bedrag. Dit bedrag kan worden meegefinancierd met de hypotheek, maar de vraag is of de consument bereid is om zijn schuld hiervoor te verhogen. Bovendien zal de adviseur de consument duidelijk moeten

maken wat de consequenties zijn van het betalen van een koopsom, in vergelijking met een periodieke premie. Als de consument in de toekomst zijn verzekering zou willen beëindigen, is het niet zeker of de consument nog een deel van zijn koopsom terugkrijgt. Het is belangrijk dat de adviseur de consument wijst op de voorwaarden.

Verder kan de adviseur de consument voorrekenen in hoeverre een koopsom voordeliger is dan een premie. Om een goede vergelijking te maken, moet de adviseur hierbij de som van de contante waarde van alle premies afzetten tegen het bedrag van de koopsom. Als de koopsom wordt meegefinancierd, dient uiteraard ook de aflossing van de financiering binnen de looptijd van de verzekering in deze berekening meegenomen te worden. De motivatie om een koopsom te sluiten omdat dit goedkoper zou zijn dan een premie, zal dan ook onderbouwd moeten worden door een dergelijke berekening.

### **Reproduceerbaarheid**

Na het afsluiten van de risicoverzekering moet de adviseur inzichtelijk kunnen maken hoe hij tot zijn advies is gekomen. De motivatie waarom precies deze producten met bijbehorende dekkingen zijn geadviseerd, inclusief de berekeningen, moet worden bewaard. Dit kan zowel digitaal als op papier.

Het kan voorkomen dat de adviseur een advies geeft voor een bepaald product waar Jeroen en Merel zich niet in kunnen vinden. Zij vinden het product bijvoorbeeld te duur en willen dit dus niet afsluiten. Wanneer Jeroen en Merel het advies niet opvolgen of daarvan wensen af te wijken, moet de adviseur hen duidelijk wijzen op de mogelijke consequenties die dit voor hen kan hebben. Het is belangrijk dat de consument beseft dat hij een beslissing neemt die niet conform het advies van de adviseur is. In het klantdossier moet goed worden vastgelegd dat de adviseur heeft gewezen op het feit dat de consument afwijkt van het gegeven advies en de consument is gewezen op de mogelijke consequenties en risico's hiervan.

## **Samenvattend**

Samengevat zijn de belangrijkste punten rondom het thema 'risicoverzekeringen' binnen een hypotheekadvies:

1. Win voldoende informatie in over de financiële positie van de consument, zijn persoonlijke omstandigheden en toekomstwensen.
2. Inventariseer de bestaande voorzieningen van de consument en de kenmerken hiervan.
3. Maak klantspecifieke berekeningen van de inkomensval bij overlijden, arbeidsongeschiktheid en werkloosheid.
4. Prioriteer alle wensen van de consument.
5. Kom tot een advies dat aansluit bij de risicobereidheid, berekeningen en wensen.
6. Leg alle relevante informatie in het dossier vast.

## Aflevering 7 - Fiscaliteit

Het aangaan van een hypothecair krediet is voor consumenten een belangrijke beslissing. De kosten en aflossing van deze lening hebben voor langere termijn grote invloed op het besteedbaar inkomen van de consument. De wetgever vindt goede advisering over hypothecaire geldleningen belangrijk en heeft daarom eisen gesteld aan de kwaliteit van dit advies. Deze eisen zijn opgenomen in de Wet op het financieel toezicht (hierna: Wft)<sup>1</sup>. De AFM heeft in het kader van het Vervolgonderzoek Hypotheken<sup>2</sup> een groot aantal hypotheekadviezen beoordeeld. De AFM wil financiële dienstverleners graag helpen om te zorgen dat deze eisen op correcte wijze onderdeel worden van het adviestraject. In zeven afzonderlijke afleveringen besteedt de AFM in de Leidraad Hypotheekadviesing aandacht aan onderwerpen uit het wettelijk voorgeschreven adviestraject. In deze leidraden beschrijft de AFM voorbeelden van elementen uit een goede adviespraktijk. Dit is een voorbeeld van hoe een financiële dienstverlener kan voldoen aan de wettelijk eisen.

In deze aflevering staat het onderwerp 'fiscaliteit' centraal. Deze leidraad biedt geen weergave van een compleet adviesgesprek, maar licht een specifiek onderwerp toe aan de hand van een praktijkvoorbeeld. Ook komt in de leidraad aan bod wat in de advisering over dit onderwerp nog kan worden verbeterd. Om een goed beeld te krijgen van het gehele adviestraject, raadt de AFM aan om alle afleveringen te lezen.

Eerder verschenen afleveringen zijn:

- [Aflevering 1 – De AFM helpt bij een goed hypotheekadvies](#)
- [Aflevering 2 – Advies over verantwoorde woonlasten](#)
- [Aflevering 3 – Advies over opbouw van vermogen](#)
- [Aflevering 4 – Advies over de rentevastperiode](#)
- [Aflevering 5 – Advies over oversluiten](#)
- [Aflevering 6 – Advies over risicoverzekeringen](#)

---

<sup>1</sup> Artikel 4:23 Wft en artikel 4:34 Wft

<sup>2</sup> De uitkomsten van het onderzoek zijn beschreven in het rapport *Stand van de hypotheekadviespraktijk in Nederland*, AFM, oktober 2010

## Fiscaliteit en de verantwoordelijkheid van de adviseur

De fiscale behandeling van een hypotheek is van invloed op de betaalbaarheid van de maandlasten voor de consument. De hypotheekrenteaftrek leidt namelijk tot een verlaging van de maandlasten.

Wanneer bij het advies geen rekening wordt gehouden met de fiscale aspecten, leidt dit tot onjuiste informatieverstrekking en mogelijk zelfs tot een niet passend advies. De adviseur zal dus in zijn hypotheekadvies de fiscale gevolgen mee moeten nemen en hij moet de consument hier correct over informeren.

## Opbouw van de leidraad

In deze leidraad wordt in het eerste deel een situatie geschetst waarin een gezin een hypothecair krediet wil aangaan. De lezer wordt meegenomen in de manier waarop de adviseur tot een advies komt waarin alle relevante fiscale aspecten zijn meegenomen. Het tweede gedeelte van deze leidraad beschrijft variaties op het praktijkvoorbeeld en gaat in op onderdelen waarvan uit onderzoek blijkt dat deze nog extra aandacht verdienen bij de advisering.

## Praktijkvoorbeeld: Gert en Sara

*Deze casus is vereenvoudigd. Ook de beschrijving van de goede adviespraktijk is vereenvoudigd. In dit voorbeeld komt niet het gehele adviesproces aan de orde.*

Gert (51) en Sara (46) zijn sinds 2002 eigenaar van een bovenwoning. Ze zouden graag naar een benedenwoning met een tuin verhuizen en zijn erg enthousiast over een woning die ze pas hebben bekeken. Ze hebben met een adviseur een afspraak gemaakt om te bespreken of hun wens haalbaar is. Hun vorige adviseur is gestopt met adviseren en daarom hebben ze een andere adviseur benaderd. Op hoofdlijnen is hun situatie als volgt:

Inkomen Gert	€ 65.000
Inkomen Sara	€ 42.000
Koopsom woning (incl. kosten)	€ 375.000
Gewenst hypotheekbedrag (incl. kosten)	€ 300.000
Bestaande hypotheek (eigenwoningschuld)	€ 200.000
Verwachte verkoopwaarde huidige woning	€ 275.000

### **De beeldvorming**

Gert werkt als manager op de marketingafdeling van een groothandel. Sara is communicatiemedewerkster. Ze zijn getrouwd en hebben geen kinderen. Tijdens het eerste adviesgesprek dat Gert en Sara met de adviseur hebben gehad, hebben ze gesproken over hun financiële situatie, kennis en ervaring, doelstellingen en de risicobereidheid.

De adviseur heeft bij de afspraakbevestiging per e-mail aan Gert en Sara verzocht een aantal documenten mee te nemen. Zij hebben dit gedaan zodat hij hier meteen mee aan de slag kan.



### ***Inventariseren van de huidige hypotheeksituatie***

Gert en Sara hebben onder andere de volgende documenten meegenomen: de afrekening van de notaris van de aankoop in 2002, de getekende offerte van destijds, de hypotheekakte en een kopie van de polis van de kapitaalverzekering. Uit deze stukken maakt de adviseur op dat de ingangsdatum van de bestaande hypotheek 1 november 2002 is en dat de termijn van 30 jaar, waarbinnen de rente aftrekbaar is, afloopt op 1 november 2032.

Gert en Sara geven aan dat ze hun huidige woning al hebben laten taxeren; de voorzichtig geschatte verkoopwaarde is, na aftrek van verkoopkosten, € 275.000. Bij verkoop van hun woning ontstaat in dat geval een eigenwoningreserve van € 75.000 (€ 275.000 -/- € 200.000). Gert en Sara hebben geen eigen geld om in te brengen in de nieuwe hypotheek en willen het volledige bedrag van € 375.000 lenen. Hiervan wordt € 75.000 via een overbruggingskrediet gesloten, zodat (naar verwachting) na de verkoop van de woning een hypotheek van € 300.000 overblijft. Fiscaal gezien bedraagt de maximale eigen woning schuld (het bedrag waarover de rente aftrekbaar is) in het geval van Gert en Sara € 300.000 (€ 375.000 -/- € 75.000). De adviseur neemt deze gegevens over de huidige hypotheeksituatie als uitgangspunt voor de verdere berekeningen die hij maakt.

### ***De opbouwverzekering***

De adviseur verdiept zich vervolgens in de kapitaalverzekering die destijds bij de hypotheek is afgesloten. Uit de stukken maakt de adviseur op dat Gert en Sara een spaarhypotheek hebben afgesloten van € 200.000. Hieraan is een Kapitaalverzekering Eigen Woning (KEW) gekoppeld. De KEW heeft een doelkapitaal van € 200.000 en bouwt vermogen op in box 1. De adviseur geeft aan dat hij de (afkoop)waarde van de polis zal opvragen om een goed advies te kunnen geven over de voortzetting van deze polis.

### ***De toekomstige financiële positie van de consumenten***

De adviseur heeft Gert en Sara ook gevraagd hun pensioengegevens mee te nemen. Uit de Uniforme Pensioen Overzichten (UPO's) is af te leiden wat de inkomens op de pensioendatum zijn naast de wettelijke regelingen. Er zijn in dit geval geen aanvullende verzekeringen afgesloten. Gert betaalt nu in de hoogste belastingschijf 52% inkomstenbelasting en ontvangt op pensioenleeftijd een inkomen van € 40.000 (inclusief AOW). Het pensioeninkomen van Sara bedraagt € 26.000 euro (inclusief AOW).

Gert is nu 51 jaar. Om die reden vindt de adviseur dat hij er verstandig aan doet om de verandering van het inkomen bij zijn advies te betrekken. Hij berekent of Gert en Sara hun woonlasten nog kunnen opbrengen na de pensioendatum. De adviseur maakt inzichtelijk welke consequenties een verandering van het belastingtarief heeft op de netto maandlasten.





### **Informereren aan de hand van een overzicht van bruto- en netto maandlasten**

Nadat Gert en Sara zijn vertrokken gaat de adviseur aan de slag met de gegevens. Hij raadpleegt de actuele rentetarieven bij de geldverstrekkers om inzichtelijk te kunnen maken wat de maandlasten zullen worden. Aan de hand van een maandlastenoverzicht krijgen Gert en Sara inzicht in de gevolgen van de verschillende keuzes voor hun maandlasten. Hieruit is voor de komende 30 jaar af te leiden wat de bruto en de netto maandlasten zijn per jaar.

De adviseur rekent een aantal scenario's door zodat hij tijdens het volgende gesprek per situatie de gevolgen en het verschil in maandlasten kan laten zien. Eén van de mogelijkheden is de bestaande hypotheek en KEW in standhouden en een verhoging van € 100.000 bij dezelfde geldverstrekker bijsluiten. De adviseur houdt bij het opstellen van een bruto/netto overzicht rekening met de volgende gegevens:

- De adviseur gaat uit van de inkomens van Gert en Sara aan de hand van een recente loonstrook, werkgeversverklaring en het meest recente jaaroverzicht.
- De inkomens op pensioendatum zoals de adviseur deze heeft geïnventariseerd en berekend, worden in het overzicht verwerkt. Dit houdt in dat de adviseur vanaf 2024, wanneer Gert 65 jaar<sup>3</sup> wordt, rekent met een lager jaarinkomen. Vanaf 2029 neemt ook het inkomen van Sara af en ook dit blijkt uit de tabel. De berekening van de bedragen in het overzicht is gebaseerd op het belastingtarief dat geldt bij de betreffende inkomens. Wanneer de inkomens van Gert en Sara dalen is er minder fiscaal voordeel te behalen door een lager belastingtarief. Uit het overzicht is onder meer af te leiden dat de netto maandlasten voor Gert en Sara vanaf 2024 (het pensioenmoment van Gert) vanwege de inkomensdaling zullen toenemen in vergelijking met het jaar ervoor.
- Gert en Sara hebben in 2002 voor € 200.000 een hypotheek afgesloten. De rente over dit bedrag is voor maximaal 30 jaar aftrekbaar. Uit het overzicht blijkt dat in 2032 het deel van de renteaftrek over € 200.000 vervalft. Maar op dat moment keert ook de bestaande KEW voor €200.000 uit. Hierdoor wordt de hypotheek met € 200.000 afgelost, waardoor de woonlasten afnemen (Gert en Sara hoeven op dat moment ook geen inleg meer te betalen voor deze KEW).
- De rente over de verhoging van de hypotheek van € 100.000 is voor maximaal 30 jaar aftrekbaar, gerekend vanaf 2010. Uit het overzicht blijkt dat de rente hierover nog tot 2040 aftrekbaar is.

Aan de hand van het overzicht met de bruto en netto maandlasten controleert de adviseur bij Gert en Sara of zij deze maandlasten acceptabel vinden. De adviseur gebruikt hiervoor een softwareprogramma dat alle aspecten die van invloed zijn op de nettomaandlasten doorrekent, en in de nettomaandlast verwerkt.

### **Wat gaat er in de praktijk nog niet goed?**

In onderzoeken naar hypotheekadvies komt de AFM op het onderdeel 'fiscaliteit' onderdelen van de adviespraktijk tegen waarvan blijkt dat deze nog extra aandacht verdienen. Hieronder staan enkele aandachtspunten waarmee de adviespraktijk verder kan worden geoptimaliseerd.

---

<sup>3</sup> In dit voorbeeld wordt uitgegaan van de pensioenleeftijd van 65 jaar. De adviseur moet uitgaan van de meest recente regelgeving hieromtrent.

### **Inventariseer het hypotheekverleden**

Het is belangrijk dat de adviseur zich verdiept in de bestaande hypotheeksituatie van de consument. Wat is de looptijd van de bestaande hypotheek, de hoogte, de vorm, vindt er opbouw plaats en zo ja, in welke vorm en is er sprake van een eigenwoningreserve?

Wanneer Gert en Sara in het verleden al een hypotheek bij deze adviseur hadden afgesloten, had de adviseur informatie uit zijn eigen (digitale) dossier kunnen opzoeken. In dit geval heeft de adviseur vooraf aan de consumenten gevraagd om specifieke documenten mee te nemen. Het voordeel hiervan is dat de consument zich waarschijnlijk beter in zijn bestaande situatie zal verdiepen.

### **Verstrek een overzicht van bruto- en netto maandlasten**

In dit voorbeeld rekent de adviseur een aantal scenario's door en legt deze aan de consument voor. Alleen op die manier kan hij de consumenten laten zien wat de consequenties zijn van de verschillende mogelijkheden. Door de juiste vragen aan de consument te stellen en de reactie van de consumenten te beoordelen, komt hij tot een weloverwogen advies. Een overzicht van bruto en netto maandlasten geeft een goed beeld van de financiële last van de hypotheek zodat consumenten weten waar ze nu en in de toekomst rekening mee moeten houden.

De situatie kan zich voordoen dat Gert en Sara hun eigenwoningreserve<sup>4</sup> van € 75.000 (de verwachte overwaarde na verkoop van hun bestaande woning) niet inbrengen in de hypotheek, maar voor iets anders willen gebruiken. Zij zouden in dat geval dus € 375.000 willen lenen. Dan moet uit het overzicht van bruto en netto maandlasten blijken dat over dit deel van de hypotheek (€ 75.000) de rente *niet* aftrekbaar is.

Om een correct maandlastenoverzicht te kunnen verstrekken, is het belangrijk dat alle aspecten rondom het hypotheekadvies die van invloed zijn op de netto maandlast correct worden meegenomen. De adviseur moet de juiste WOZ-waarde gebruiken om de netto maandlast correct weer te geven. Als de WOZ-waarde van het aan te kopen huis onbekend is, dan is het belangrijk dat de adviseur een conservatieve inschatting doet. Omdat de WOZ-waarde de vrije verkoopwaarde doorgaans dicht nadert, ligt het voor de hand in dat geval de vrije verkoopwaarde als uitgangspunt te hanteren.

Het is ook van belang dat de adviseur voorzienbare wijzigingen in de financiële positie meeneemt. Wanneer Gert bijvoorbeeld aangeeft dat hij over drie jaar misschien 20% minder wil gaan werken, kan dit consequenties hebben voor de hoogte van de netto maandlasten als gevolg van verandering in het belastingtarief.

### **Houd rekening met de fiscale gevolgen...**

In het geval van Gert en Sara is aan de spaarhypotheek een KEW gekoppeld. Deze moet worden beëindigd wanneer de hypotheek wordt overgesloten naar een andere geldverstrekker. De consequenties hiervan moet de adviseur bij zijn advies betrekken: de hoogte van de afkoopwaarde en de mogelijkheid dat er op het moment van de afkoop nog kosten met de consument worden verrekend. De adviseur moet zich verdiepen in de kenmerken en voorwaarden van deze polis. En welke fiscale gevolgen heeft de beëindiging van de polis?

---

<sup>4</sup> Op het adviesmoment wordt een inschatting gemaakt van de verkoopprijs van de bestaande woning. Aan de hand van deze inschatting wordt de eigenwoningreserve bepaald. Als na verkoop van de woning de verkoopprijs afwijkt, dan heeft dit consequenties voor de aftrekbaarheid van rente. De adviseur zou de consument in het kader van nazorg kunnen informeren over de fiscale consequenties van de gewijzigde eigenwoningreserve.

Wanneer de adviseur een spaarvariant aanbeveelt, moet hij ook onderzoeken wat de mogelijkheden zijn om de waarde van de oude polis fiscaal geruisloos over te dragen in het aan te bevelen spaarproduct. Op deze wijze behoudt de consument de fiscale situatie en dit kan in het belang zijn van die consument. Doet hij dat niet, dan is er sprake van afkoop of beëindiging van de polis.

#### **....bij beëindigen van het opgebouwde kapitaal**

Een kenmerk van een KEW is het opbouwen van vermogen in box 1. Doordat de polis fiscaal in box 1 valt, hoeven Gert en Sara hierover geen vermogensrendementsheffing te betalen. Gert en Sara kunnen in aanmerking komen voor de vrijstelling van € 150.500 (in 2010) per persoon bij het uitkeren van de verzekering. Eén van de fiscale voorwaarden hiervoor is dat zij minimaal 20 jaar premie betalen en aan het eind van de looptijd in 2032 hun hypotheek aflossen door middel van hun KEW.

Bij een spaarhypotheek wordt er gedurende de looptijd rendement opgebouwd (de rente van het opbouwgedeelte is immers gekoppeld aan de hypotheek). Bij een beleggingspolis hoeft er bij tussentijdse beëindiging niet altijd sprake te zijn van een behaald rendement. Wanneer een box 1 polis tussentijds wordt afgekocht (en er is niet voldaan aan de minimale premieduur), dan is het rentebestanddeel<sup>5</sup> in de uitkering in principe progressief belast in box 1. Het tussentijds beëindigen kan dus fiscaal nadelige consequenties hebben.

#### **... bij fiscaal geruisloos voortzetten van het opgebouwde kapitaal**

De adviseur zal de mogelijkheden moeten verkennen om de polis fiscaal geruisloos voort te zetten. Dit houdt in dat de KEW wordt beëindigd en bij een andere uitvoerder van vermogensopbouwproducten (verzekeraar of bank) opnieuw wordt afgesloten, zonder dat Gert en Sara hier fiscaal nadeel van ondervinden. Hierdoor blijven de voorgaande jaren waarin premie is betaald fiscaal bestaan, zodat Gert en Sara toch in aanmerking komen voor de vrijstelling na minimaal 15 of 20 jaar premie betalen. Het is wel van belang dat de oude verzekeraar het afkoopbedrag van de polis direct doorstort naar de nieuwe uitvoerder van het vermogensopbouwproduct en dat de einddatum van de nieuwe polis uiterlijk de einddatum van de hypotheek (1 november 2032) heeft.

Vooraf bij polissen die een ingangsdatum hebben vóór 14 september 1999 en die nog geen 'kapitaalverzekering eigen woning' zijn, is een fiscaal overgangsregime van toepassing, waardoor deze polissen fiscaal gunstiger kunnen worden behandeld. Dit overgangsregime blijft bij een voortzetting alleen behouden wanneer de verzekerde bedragen niet worden verhoogd en de verzekeringsduur niet wordt verlengd. De adviseur moet rekening houden met dit overgangsregime, dat voor de verzekeringnemer gunstig is. Het is dus niet vanzelfsprekend dergelijke polissen te beëindigen. De adviseur zal alle voor- en nadelen op een rijtje moeten zetten en moeten concluderen of het advies in het belang van de consument is en aansluit op zijn wensen en behoeftes.

Er kunnen verschillende nadelen aan het beëindigen van een kapitaalverzekering zitten, waaronder de afkoopkosten en een hogere overlijdensrisicopremie in een nieuwe polis. De adviseur zal zich moeten verdiepen in de fiscale eisen die gelden voor de betreffende producten. Hij zal de fiscale gevolgen moeten betrekken bij zijn advies en de consumenten over al deze aspecten goed moeten informeren.

<sup>5</sup> Het rentebestanddeel is het bedrag van de uitkering min de premies die in totaal zijn betaald.

### **Reproduceerbaarheid**

Na het afsluiten van de hypotheek moet de adviseur inzichtelijk kunnen maken hoe hij tot zijn advies, inclusief alle fiscale aspecten, is gekomen en hoe hij de consument daarover heeft geïnformeerd. De motivatie en welke fiscale aspecten hierbij een rol hebben gespeeld, zal moeten blijken uit berekeningen en het klantdossier. Dit kan zowel digitaal als op papier worden bewaard.

### **Samenvattend**

Samengevat zijn de belangrijkste punten rondom het thema 'fiscaliteit' binnen een hypotheekadvies:

1. Blijf op de hoogte van alle actuele fiscale ontwikkelingen.
2. Win voldoende informatie in over de financiële positie van de consument, zijn persoonlijke omstandigheden en toekomstwensen.
3. Win informatie in over de bestaande hypotheeksituatie (de lening en het opbouwdeel) en de kenmerken hiervan aan de hand van bij de consument opgevraagde documenten.
4. Betrek de toekomstige financiële positie van de consument bij de berekeningen.
5. Informeer de consument over alle relevante fiscale aspecten, onder andere aan de hand van (meerdere) overzichten van bruto en netto maandlasten.
6. Houd bij het advies rekening met alle relevante fiscale aspecten en de wensen van de consument.
7. Leg alle relevante informatie in het dossier vast.