

Rente(stijging) en het hypotheekadvies



Rob Timmermans MFP



Hypotheekadviseur heeft het drukker dan ooit

02 mrt. 2022 in GELD



Lees voor

UTRECHT (ANP) - Dat de hypotheekrente de laatste tijd snel oploopt, zorgt voor grote drukte bij hypotheekadviseurs. Volgens Hypotheken Data Netwerk (HDN) werden er de afgelopen tijd meerdere records gebroken. Zo was 10 februari met 6337 aanvragen de drukste dag ooit. In totaal ging het in februari om 72.351 aanvragen. Dat is het hoogste aantal sinds HDN deze gegevens bijhoudt.

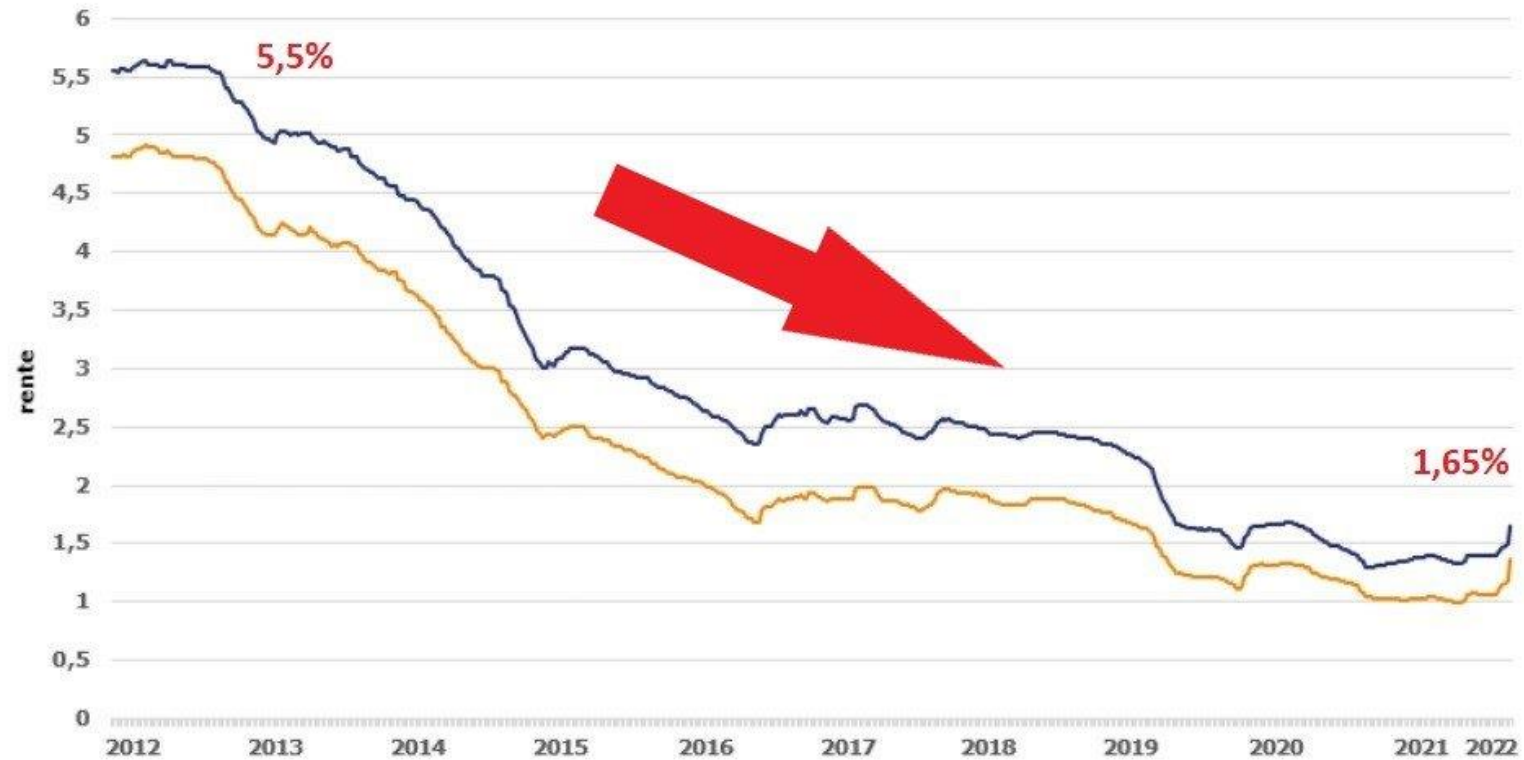


Veel huiseigenaren spelen naar de hypotheekadviseur om over te

LAATSTE NIEUWS

- 09:31 **Brandstofprijs opnieuw omhoog: benzine nergens meer onder €2**
- 04 mrt. **PREMIUM** **Snackbars dreigen om te vallen door hoge gasprijs: 'Patatje 20 procent duurder'**
- 04 mrt. **PREMIUM** **Column: kiezen tussen AOW of de erfenis?**
- 04 mrt. **PREMIUM** **Drie ton in crypto foetsie, maar bank niet aansprakelijk**
- 04 mrt. **PREMIUM** **Problemen door scheiding: 'Daten doe je niet als je ex op de bank zit'**
- 04 mrt. **PREMIUM** **Ozb met gemiddeld 3,4% omhoog, check hier hoe het zit in jouw gemeente**
- 03 mrt. **'Ongekende' toename benzineprijs: 4 cent per liter erbij**
- 03 mrt. **Koper huis neemt direct duurzame maatregelen**

Rentestijging...?



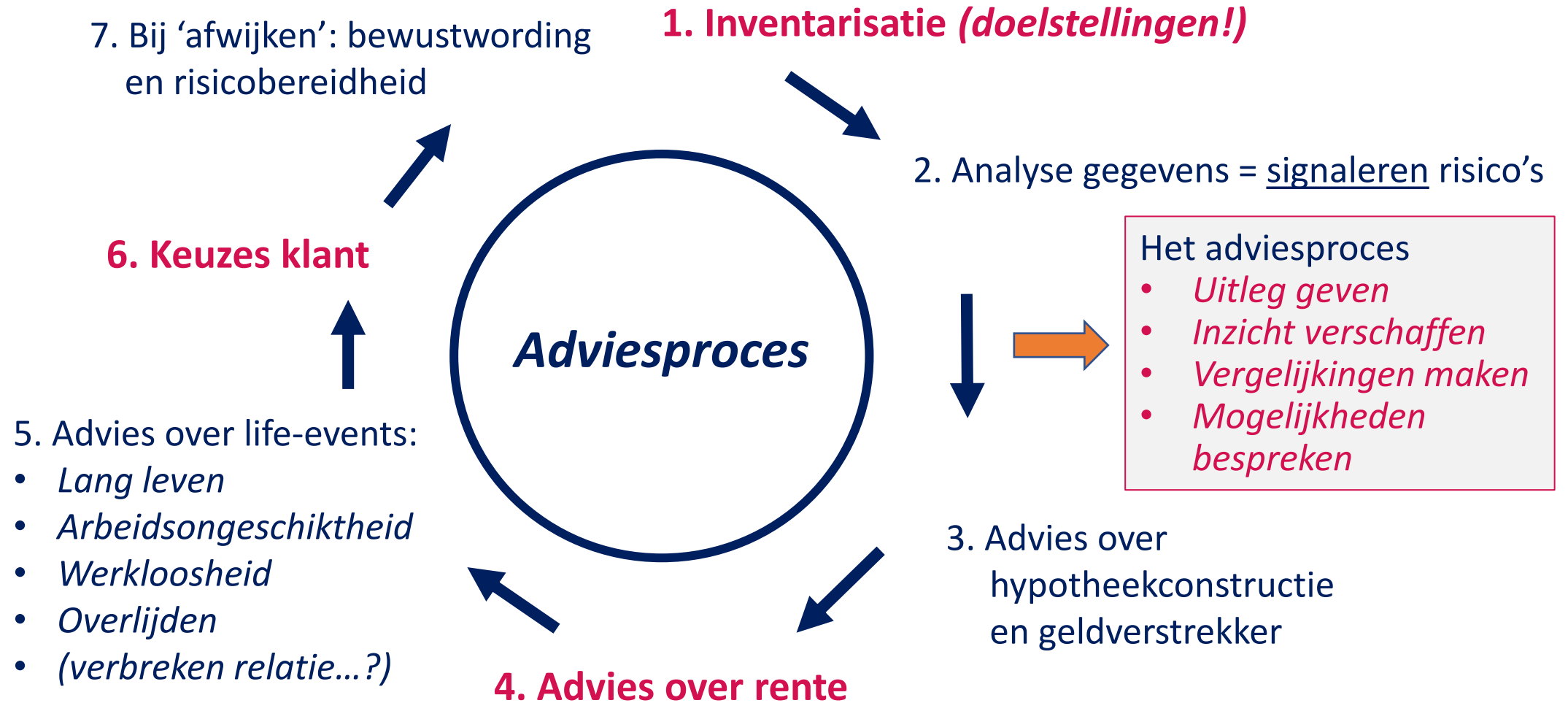
Bron: Business Insider

Waarom worden hypotheeken nu dan massaal overgesloten...???

Vindt de adviseur dit een goed idee óf vindt de klant dit een goed idee?

➡ De hypothecair planner gaat voor de *“waarom”-vraag!*

*“Waarom is het oversluiten
in het belang van de klant?”*



“Heeft de klant alleen recht op *inzicht óf op renteadvies?*”

- Klant heeft recht op gedegen onderbouwing voor de keuze voor een bepaalde rente en rentevaste periode.
- Onderbouwing = méér dan feiten en kenmerken over de te kiezen renteduren.

Wat is géén (*volledig*) advies?

Uitsluitend de vermelding dat:

- *een korte RVP goedkoper is dan een langere RVP óf*
- *de klant met een lange RVP meer zekerheid krijgt óf*
- *de rente historisch laag is*

Advies over de rente en aanbieder...

1. Gewenste hypotheekvoorwaarden en kenmerken, zoals:
 - *RVP kunnen meeverhuizen*
 - *Dag/offertrente bij passeren*
 - *Mogelijkheid tussentijds rentemiddelen*
 - *Looptijdrente*
2. Keuze voor rentevastperiode
3. Terugverdientermijn lasten (bruto én netto!)
4. Vergelijking maandlasten

Uitgangspunt advies is *vervolgens* de *laagste rente* bij gewenste en looptijd.

Kifid: “De hypotheek met de laagste maandlasten is niet altijd de beste hypotheek!”

Oversluiten of...?

Zijn de mogelijkheden ook bekeken bij de *huidige* geldverstrekker?

- Interne oversluiting
- Rentemiddeling

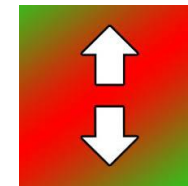
“Waaruit blijkt dat deze opties bekeken en besproken zijn...?”

“Waaruit blijkt dat oversluiten naar een andere geldverstrekker het beste advies is...?”

- Als je overstapt naar een andere geldverstrekker, dan moet je opnieuw het volledige advies- en acceptatieproces doorlopen.
- Bij de huidige geldverstrekker blijven kan leiden tot aanzienlijk lagere kosten.

*“Uitgangspunt voor advies t.a.v. betaalbare maandlast is de **geinventariseerde acceptabele** maandlast.”*

- Inventariseer welk bedrag de klant bereid is te betalen per maand voor de hypotheeklast (*en bijkomende verzekeringen*).
- De gekozen *rente* maakt hier een belangrijk onderdeel van uit.
- Vergelijk aan het eind van het adviesproces de acceptabele maandlast met de maandlast in het advies.



Leidraad 4 AFM: Advies over de rentevastperiode

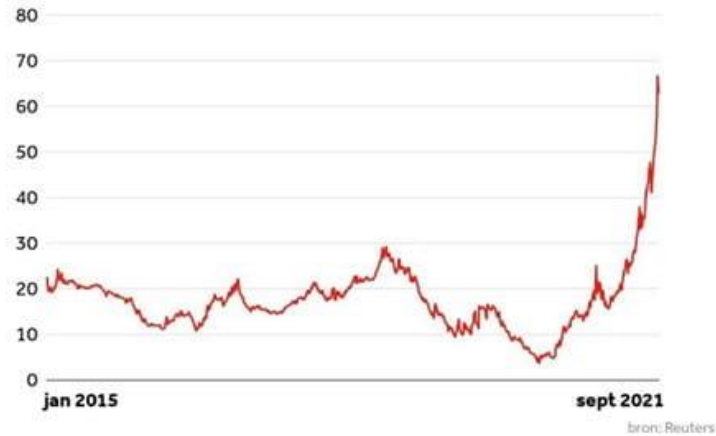
1. *Informatie inwinnen over financiële positie, persoonlijke omstandigheden en toekomstwensen.*
2. *Doelstelling en risicobereidheid* consument over hoogte woonlasten vastleggen.
3. *Risicobereidheid* consument bij *stijging maandlasten door rentestijging* bepalen.
4. *Stel vast of consument de stijging maandlasten in de toekomst kan betalen.*
5. *Informeer consument over kenmerken en risico's verschillende RVP en stel een cijfermatig overzicht op van verschillende rentevastperioden en bijbehorende actuele rentepercentages zodat de verschillen voor consument zichtbaar zijn.*
6. *Kom tot advies dat goed aansluit op doelstellingen, risicobereidheid en financiële mogelijkheden van de consument.*
7. *Leg alle relevante informatie in het dossier vast.*

Advies over de rentevastperiode

“Wat gaat de rente doen de komende jaren...?”

Gasprijs sinds 2015

prijs per MWh in euro



“Welke keuze zou jij vorig jaar hebben gemaakt voor de duur van jouw *energiecontract* met de kennis van nu...?”

Risicotolerantie en risicobeleving

“Loopt de klant renterisico?” (is RVP korter dan de looptijd van de hypotheek?) dan...

- onderzoeken of de klant het renterisico **kán** dragen (risicotolerantie) en
- onderzoeken of de klant het renterisico **wíl** dragen (risicobereidheid)

Risicotolerantie: afhankelijk van aflossingsvorm en duur (eerste) RVP en van de inkomens- en vermogenspositie van de klant.

Denk aan: studie kinderen, verwachte erfenis, wens om parttime te werken...

Risicobereidheid: afhankelijk van de vraag of de klant het risico van hogere lasten ook wil nemen

Analyse en advies – rentevastperiode

- Advies rentevastperiode baseer je op de doelstellingen van de klant én de momenten waarop het inkomen en/of uitgaven mogelijk gaan veranderen.

Laat de klant altijd zien wat verschillen in maandlasten zijn bij RVP:

- korte duur (0 tot 5 jaar vast)
- middellange duur (5 tot 15 jaar vast) en
- lange duur (15 tot 30 jaar vast)
- Betrek ook het aflossingsschema in deze vergelijking!
- Breng ook *risico eventuele rentestijging* in de toekomst in beeld.
(Na afloop eerste rentevastperiode tarief + 2%, minimum van 5% of 6%).

Afwegingen bij renterisico

“Heeft de hypotheekvorm invloed op de keuze van de rentevastperiode...?”

Verschillen renterisico aan einde RVP bij...

- *(bank)spaarhypotheek*
- *lineaire hypotheek*
- *annuïteitenhypotheek*
- *aflossingsvrije hypotheek*

Analyse en advies – rentevastperiode

- Let op spanningsveld tussen de verschillende doelstellingen klant.
- Help klant te prioriteren d.m.v. *vergelijkende berekeningen*.

Als keuze klant een te groot risico vormt, gezien zijn financiële positie adviseer je de klant een *andere* rentevastperiode.

Kiest klant tóch voor de door hem gewenste periode, dan wijkt hij af van advies.

Leg dit duidelijk vast in adviesrapport. Benoem daarbij de reden waarom klant afwijkt van advies en wijs de klant op het risico.

Analyse en advies – rentevastperiode

Maak bij oversluiten áltijd vergelijkende berekeningen tussen:

- *Rentemiddeling bij de huidige geldverstrekker*
- *(Intern) oversluitkosten bij dezelfde geldverstrekker*
- *Oversluiten naar een andere geldverstrekker*

Vergelijk de huidige situatie met de nieuwe situatie en

- **Betrek hierin ook de vermogensproducten!**

Analyse en advies – rentevastperiode

Maak break-evenanalyse voor zowel bruto- als de netto terugverdientermijn. Doe dit in alle situaties, dus ook met doelstelling lagere maandlasten op korte termijn.

Beoordeel daarbij voor de bruto- en netto berekening of:

- *oversluitkosten worden terugverdiend binnen nieuwe rentevastperiode (AFM)*
- *oversluitkosten worden terugverdiend binnen resterende duur rentevastperiode*

Als de bruto- én netto-oversluitenkosten binnen zowel de nieuwe als resterende rentevastperiode worden terugverdiend, ga je ervan uit dat het oversluiten de klant financieel voordeel oplevert.

- Worden de kosten niet binnen de nieuwe/resterende rentevastperiode terugverdiend? *Motiveer dan waarom oversluiten van de hypotheek toch in het belang van de klant is* (past bij de doelstellingen van de klant).

Hoe leg je de motivatie van de (afwijkende) klantkeuze voor de rente vast?

Enkele voorbeeldteksten....

Situatie bij oversluiten

Jouw klanten willen hun hypotheek oversluiten, omdat ze graag lagere maandlasten willen vanwege de studie van de kinderen. Ook willen ze de rente langer vastzetten.

Ze verdienen de oversluitkosten niet terug. De extra financiële ruimte per maand vinden de klanten belangrijker...

[Tekst oversluiten]

“Jullie willen je hypotheek oversluiten, omdat de huidige rente aanzienlijk lager is en jullie graag lagere maandlasten willen. Jullie hebben méér financiële ruimte nodig vanwege de studiekosten van de kinderen. Tevens willen jullie de rente voor langere tijd vastzetten.

Ik heb jullie laten zien dat de oversluitkosten niet worden terugverdiend in de resterende duur van de huidige rentevastperiode en ook niet in de nieuwe rentevastperiode. Jullie begrijpen en accepteren dat het oversluiten financieel nadeel oplevert, maar voor jullie heeft directe verlaging van de maandlast een hogere prioriteit.

Daarom adviseer ik jullie de hypotheek over te sluiten conform het besproken voorstel (zie overzicht).”

[Tekst keuze rentevastperiode]

“Jullie hebben aangegeven dat jullie de rente voor een middellange periode willen vastzetten. Jullie willen gedurende 15 jaren stabiele maandlasten. Tegen die tijd zijn jullie kinderen zeer waarschijnlijk uit huis en hebben jullie lagere lasten.

Ik heb jullie uitleg gegeven over de rentetarieven, de verschillende rentevastperioden en de invloed hiervan op de tarieven bij verschillende geldverstrekkers.

In bijlage ... heb ik een overzicht toegevoegd van verschillende rentevastperioden en de hierbij behorende maandlasten.

Jullie zijn bereid het risico van een rentestijging te lopen met als gevolg een eventuele stijging van de maandlasten. Aan het einde van de rentevaste periode van jullie hypotheek zal de rente opnieuw voor een periode moeten worden vastgesteld.

Bij een renteverhoging kan dat tot gevolg hebben dat de maandlasten van de hypotheek stijgen.”

[Tekst keuze rentevastperiode]

“Het risico van een rentestijging is inzichtelijk gemaakt in bijlage

Hierin zien jullie welke invloed een stijging van de rente naar 5% (na afloop van de huidige rentevastperiode) heeft op jullie maandlast.

Ook bij een stijging naar 5% zijn de lasten voor jullie betaalbaar. Jullie zijn bereid het renterisico te nemen dat de lasten dan hoger uitvallen.

Gezien de huidige lage rentestand (historisch gezien) en jullie wens om de rente voor (middel)lange tijd vast te zetten, zodat jullie langere tijd een stabiele maandlast hebben, adviseer ik jullie de rente over de gehele hypotheek gedurende 15 jaar vast te zetten.

Dit sluit ook aan bij de wens om zo lang mogelijk in de woning te blijven wonen. Tevens geldt voor deze rente een verhuisfaciliteit.”

[Advies naar andere geldverstrekker, in vervolg op inventarisatie]

“Jullie hebben aangegeven dat jullie in de hypotheek de volgende voorwaarden wensen:

- Geldigheid rentevoorstel: 3 maanden*
- Mogelijkheid verlenging: 6 maanden, kosten: 0,25 % van het hypotheekbedrag*
- Rente bij passeren: Offerterente*
- Boetevrije aflossing: tot 10% van de oorspronkelijke hoofdsom per kalenderjaar*

Ik heb, aan de hand hiervan, de voorwaarden van verschillende aanbieders vergeleken. Daarbij heb ik rekening gehouden met jullie wensen en met de aangeboden rentetarieven.

Ik adviseer jullie de hypotheek af te sluiten bij ... Hypotheken, omdat de voorwaarden van de hypotheek voldoet aan jullie voorwaarden en de rentetarieven van ... zeer concurrerend zijn. Jullie geven aan dit advies op te volgen.”

Visie AFM op het advies bij aflopen van rentevastperiode

“Bij het aflopen van de rentevastperiode van een hypotheek is het belangrijk dat consumenten duidelijke en volledige informatie krijgen over onder meer de hoogte van de rente en de mogelijkheid om financieel advies in te winnen.

Ook is het wenselijk dat consumenten informatie krijgen over de mogelijke gevolgen van een lagere hypotheekrente voor de opbouw van de spaarpot bij een (bank)spaarhypotheek.

Bij consumenten met een (bank)spaarhypotheek is de hypotheekrente gekoppeld aan de rente die wordt vergoed over de spaarpot. Een lagere hypotheekrente levert een lagere rentevergoeding op over het spaargeld.

Er is dan extra inleg nodig om het gewenste bedrag bij elkaar te sparen. Het is belangrijk dat consumenten zich dat realiseren.”



Visie AFM op het advies bij aflopen van rentevastperiode



“Het aflopen van de rentevastperiode is bij uitstek een geschikt moment om een adviseur te raadplegen. Hij kan de gevolgen van een rentevoorstel in kaart brengen en eventueel met betere oplossingen komen.

Het is een goed moment om kritisch te kijken of de hoogte van het beoogde eindkapitaal nog adequaat is.

Een adviseur heeft daarbij oog voor de persoonlijke omstandigheden, die misschien zijn veranderd door bijvoorbeeld een echtscheiding of gezinsuitbreiding.”

Aandachtspunten

- *Oversluiten (bank)spaarhypothek voor een lagere rente kan zéér ongunstig uitpakken voor de maandlast, vanwege de hogere premie/inleg*
- *Gevolgen bij oversluiten áltijd bruto én netto doorrekenen*
- *Oversluiten heeft bij een hoge oversluitboete vaak alleen gunstige gevolgen op lange termijn. Begrijpt de klant dit?*
- *Reden tot oversluiten kan ook een andere reden hebben dan financieel voordeel. Ook in dat geval de financiële gevolgen inzichtelijk maken!*

Onderhoud en nazorg

“Hoe heb jij onderhoud en nazorg ingericht...?”



AFM (Doorlopende klantondersteuning):

- *Vaak passen eenmaal afgesloten financiële producten niet langer passen bij de wensen en doelstellingen van de klant. Soms kunnen afgesloten producten zelfs tot financiële problemen leiden.*
- *“Veel financiële ondernemingen hebben onvoldoende aandacht voor doorlopende klantondersteuning ná het afsluiten van een financieel product. Van de ondernemingen zijn hier wel mee bezig, is in deze gevallen vaak nog een verbeter slag te maken.”*

AFM: Principes doorlopende klantondersteuning

1. **Formuleer je ambitie over klantzorg in de beheerfase en bepaal een aanpak.**

AFM: Het is belangrijk dat financiële ondernemingen nadenken over de rol die zij voor bestaande klanten willen spelen en hoe zij deze klanten helpen om hun doelen te blijven halen. Uiteindelijk wordt de klantzorg in de beheerfase gebaseerd op deze ambitie.

2. **Maak aan de klant duidelijk wat hij mag verwachten en wat niet.**

Klanten moeten duidelijkheid krijgen over de dienstverlening die hen te wachten staat. Daarom moeten financiële ondernemingen tijdig informatie verstrekken aan en heldere afspraken maken met hun klanten.

3. **Breng in praktijk en toets, evalueer en verbeter je dienstverlening doorlopend.**

Financiële ondernemingen moeten volgens de AFM toetsen of de dienstverlening klanten daadwerkelijk helpt. Daarnaast moeten zij hun dienstverlening blijven ontwikkelen en verbeteren.

Overwegingen

- *“Welke adviseur wil jij zijn voor je klant...?”*
- *“Staat het belang van de klant bij jou voorop...?”*
- *“Wat versta jij onder advieskwaliteit...?”*
- *“Scoren jouw adviesrapporten een ‘voldoende’...?”*

Rente(stijging) en het hypotheekadvies



www.impact.nu