

A photograph of two women sitting on a bright orange sofa. The woman on the left has long, wavy brown hair and is wearing a dark green shirt with a light-colored floral pattern and dark trousers. The woman on the right has long, dark hair and is wearing a dark blue long-sleeved top and dark tights. They are both smiling at the camera. The background is a bright, out-of-focus interior space.

'Aandacht voor financiële én maatschappelijk aspecten'

09 Juist blij met een
deel aflossingsvrij

21 Eigenwoningregeling
is niet te handhaven

24 Is een abonnement
op nazorg opzegbaar?

08



SEH Lentecongres uitgesteld

De maatregelen tegen het Corona-virus hebben ook hun effect op het SEH Lentecongres. Dat stond gepland op 8 april. De congresdatum is verplaatst naar woensdag 9 september.

Op www.sehcongres.nl vindt u meer actueel congresnieuws. Inschrijven is daar ook mogelijk.



12

INHOUD

- 04 Consumenten vinden de weg naar platform **LevenWonen**
- 06 **Flexibiliteit** blijft in SEH PE 2020
- 08 **Rubriek Herkend:** Robin Heuten, Freedomfocus (Enschede)
- 09 Redenen om **juist wél** voor een aflossingsvrije hypotheek te kiezen
- 12 Inkomensbepaling, perspectiefverklaring, arbeidsmarktscan of **toch liever** de werkgeversverklaring?
- 16 **De Specialist:** Welke vragen en wensen hebben senioren?
- 18 Wat moet ik ermee, met die **ORV**?
- 21 De **eigenwoningregeling**: niet controleerbaar en niet uitvoerbaar
- 22 CPB: **erfenissen en schenkingen** leiden niet tot toename vermogensongelijkheid
- 24 **De casus:** Kan een abonnement op nazorg worden opgezegd?

16



COLOFON

Erkend is een uitgave van Stichting Erkend Hypotheekadviseur (SEH) en wordt verspreid onder Erkenden en andere relaties van de SEH. De inhoud van deze uitgave is met de grootst mogelijke zorgvuldigheid samengesteld. Stichting Erkend Hypotheekadviseur is op geen enkele wijze verantwoordelijk voor schade die ontstaat als gevolg van eventuele onjuistheden en/of zetfouten in Erkend. De artikelen in Erkend van maart 2020 zijn geschreven naar inzichten tot 1 maart 2020.

Uitgave
Stichting Erkend Hypotheekadviseur
Postbus 12016
1100 AA Amsterdam ZO
T 020 - 428 95 73
E info@seh.nl
W www.seh.nl

Hoofdredactie
Bart de Nie
T 020 - 563 30 12
E denie@seh.nl

Samenstelling/eindredactie
Oostdam & Partners
Henri Drost
T 024 - 324 32 50
E henri@oostdam-partners.nl

Redactieleden
Raymond Bakker
Jan Martijn Hengeveld
Bart de Nie
Harrie-Jan van Nunen

Fotografie
Raphael Drent

Basisontwerp
Haagsblauw/Jeroen Leupen

Vormgeving
Amon Design

Druk
Van Ree Media, Veenendaal

A portrait of Bart de Nij, a middle-aged man with grey hair and glasses, wearing a brown blazer over a light blue shirt. He is standing in front of a wooden plank wall.

BART DE NIE DIRECTEUR SEH

The roaring twenties

De titel van het SEH Lentecongres 2020 blijkt nog treffender dan gedacht: The roaring twenties. Want roerig kunnen we de start van dit decennium wel noemen met alle maatregelen om verspreiding van het Corona-virus tegen te gaan. Die restricties op ons zakelijke en dagelijkse leven hebben ook hun effect op het SEH Lentecongres. Dat stond gepland op 8 april. Daar is een streep door gezet. Wij hebben de congresdatum verplaatst naar woensdag 9 september.

The roaring twenties. Tja, wat voor decennium zal het worden? Een eigenlijk niet te beantwoorden vraag natuurlijk. Maar de grote lijn laat zich wel schetsen: alles wordt anders. Nu is dat wat veel. Laten we ons beperken tot de wereld van het financieel advies, dan wordt het wellicht wat overzichtelijker. En dan zijn er, denk ik, twee bepalende zaken die het financieel advies raken: de lage rente en de verduurzaming van de woningvoorraad.

Op het SEH-congres zal Edin Mujagic – nu niet in april maar in september – het macro-economisch perspectief schetsen. Ik denk niet dat ik hem de kaas van het brood eet, als ik hier zeg dat de rente voorlopig laag zal blijven. Los van eventuele verhogingen of verlagingen door de ECB. Het ECB-beleid is immers maar van beperkte invloed op de rentestand. Wereldwijde, structurele oorzaken liggen aan de lage rente ten grondslag.

U zult het in uw praktijk ook zien: veel klanten die starten of doorstromen leggen de rente lang vast. En ook de oversluitmarkt laat die tendens zien. Van alle afgesloten hypotheeklen is de rentevastperiode in 25% van de gevallen

10 jaar, ruim 50% 20 jaar en nog eens 10% 30 jaar. Nu gaat niet iedereen die periode volmaken, maar dat er straks minder werk aan de winkel is, is duidelijk. Ook omdat de woningmarkt erg krap is, voor doorstromers en vooral voor starters. In Den Haag is het besef nu doorgedrongen dat er gebouwd moet gaan worden, maar dat biedt voorlopig weinig soelaas. Met andere woorden, hypotheekadvies is de komende jaren vermoedelijk wat minder roaring.

Maar gelukkig dient zich een nieuwe markt aan: de verduurzaming van de woningvoorraad. HDN constateert dat er in toenemende mate financieringen worden verstrekt voor verduurzaming. Deze ontwikkeling zal zich de komende jaren versterkt doorzetten.

Het is dan ook van groot belang dat u goed op de hoogte bent van de mogelijkheden om energiebesparende voorzieningen te financieren. En dat u weet wat voor voorzieningen er getroffen kunnen worden, zonder dat u daar overigens over gaat adviseren. Eén van de manieren om u goed te informeren is de drie uren E-learning die opleidt tot Adviseur Duurzaam Wonen. U krijgt daar 3 B-punten voor de SEH PE voor.

Het was de bedoeling u hierover nog veel meer te vertellen in april, op ons congres. Dat houdt u van ons tegoe. Wat in het vat zit, verzuurt niet. Ik zie u graag op 9 september op het SEH-congres. Dan praten wij u graag verder bij.

Ik wens u een goede zaken, veel wijsheid en een goede gezondheid toe in deze roerige tijden. ■

Fraaie resultaten in eerste jaar SEH-platform

Consumenten vinden

Er werd

1.025

keer naar Erkend
Financieel Adviseurs
gezocht vanuit de
provinciepagina
Zuid-Holland

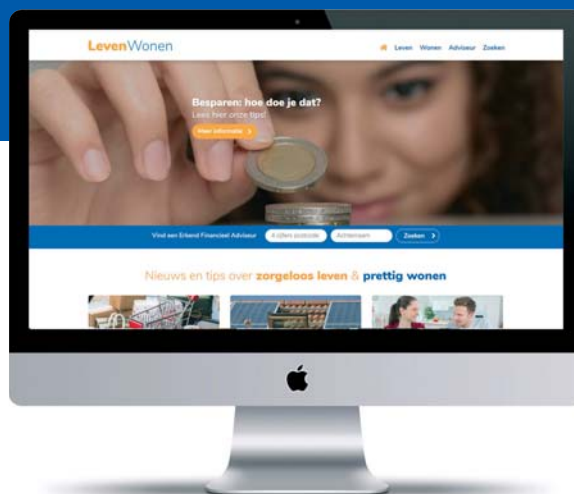
Op 22 november 2019
werd het
recordaantal
bezoekers van

8.042

op één dag bereikt

427.689

mensen bezochten LevenWonen



33.000

pagina's van
adviseurs bekeken

Van de social media
was Facebook veruit het
meest populair. Bijna

243.128

gebruikers kwam via
dit medium op
LevenWonen terecht

Begin 2019 is SEH gestart met het platform LevenWonen. Hiermee willen we consumenten meer bekend maken met het keurmerk Erkend Financieel Adviseur en (potentiële) klanten in contact brengen met adviseurs. Die opzet slaagt, zo laten cijfers over het eerste jaar zien.

De radiocampagne, waarmee de aftrap voor LevenWonen werd gegeven, bereikte 3,5 miljoen Nederlanders. De cijfers die behoren bij de activiteiten op Facebook en Google zijn al even indrukwekkend. Ruim 3 miljoen mensen zagen LevenWonen-posts op hun netvlies verschijnen. Die 'views' brachten mensen ook daadwerkelijk tot actie:

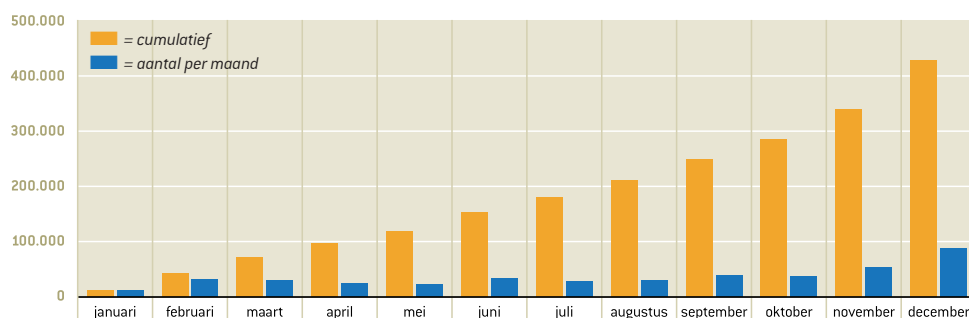
doorklikken naar de website LevenWonen.nl. Vooral Facebook was hiervoor een succesvol instrument. Over heel 2019 brachten in totaal 427.689 mensen een bezoek aan de website LevenWonen.nl.

Profielpagina's voor adviseurs

Consumenten zoeken op LevenWonen onder meer naar

Erkend Financieel Adviseurs in hun omgeving. Alle adviseurs hebben op LevenWonen een persoonlijke profielpagina tot hun beschikking. Bijna 2.700 adviseurs hebben die profielpagina ook daadwerkelijk geactiveerd. Zij kunnen hun profiel verrijken met een foto en extra informatie over zichzelf en hun kantoor. Meer dan de helft van de adviseurs maakt daar gebruik van: zij hebben hun profiel gepimpt met een foto, adviseursinformatie en een bedrijfsprofiel.

Aantal websitebezoekers in 2019



weg naar LevenWonen

Aantal mensen dat de
radiospot heeft gehoord:

3.526.387

2686

Erkend adviseurs
hebben een
actieve profielpagina

Adviseurs verspreiden artikelen

Adviseurs die met LevenWonen meedoen, krijgen elke 14 dagen een artikel aangereikt. Die berichten zijn geschreven voor consumenten. Ze haken in op actuele en relevante thema's rond financiën, leven en wonen. Voor elke adviseur is er een eigen versie van het artikel. Veel adviseurs verspreiden deze berichten via hun sociale media, zoals Facebook, LinkedIn, Twitter en Instagram. Dit stimuleert het bezoek aan hun profielpagina, de ranking van LevenWonen op Google en de exposure van het keurmerk Erkend Financieel Adviseur

als geheel: de kracht van het collectief!

Eric Pouwels (van Koopman Assurantiën in Albergen) is een van de adviseurs die regelmatig berichten van LevenWonen verspreidt. Hij legt uit waarom: "Je hoopt dat een klant aan je denkt wanneer er in zijn situatie iets verandert. Maar in de praktijk zie je na het afsluiten van de hypotheek weinig mensen terugkomen. Ik kan wel zelf telkens iets proberen te bedenken om bij hen op de radar te blijven, maar met LevenWonen wordt het me aangereikt."

Hij prijst de kwaliteit van de berichten. "Het zijn makkelijk leesbare artikelen over nieuwe ontwikkelingen, regels en dergelijke. Het helpt onze professionaliteit te onderstrepen en zorgt ervoor dat we zichtbaar blijven. Dat lukt goed, want de artikelen die we delen worden veelvuldig gelezen."

Profiel, foto en adres

Als een consument op LevenWonen een Erkend Financieel Adviseur zoekt, komen adviseurs met een ingevuld profiel prominenter in beeld. Heb jij jouw profiel op LevenWonen nog niet geactiveerd? Dat kan via <https://www.levenwonen.nl/inloggen>.

Inloggen kan ook via de homepage van LevenWonen. Ben je je wachtwoord vergeten? Geen nood, je kunt een nieuw wachtwoord aanvragen.

Wanneer je adresgegevens veranderen, moeten die worden aangepast in MijnSEH. Neem hiervoor contact op met SEH. Wijzigingen in MijnSEH worden vervolgens automatisch verwerkt op LevenWonen.

TIP: De postcodezoeker van LevenWonen werkt op basis van gegevens die je op MijnSEH hebt ingevuld. Klanten willen via Google Maps graag het adres van jouw kantoor vinden, niet dat van je postbus. Voor je zichtbaarheid op LevenWonen is het dus verstandig om bij 'Bezoekadres' in MijnSEH een echt kantooradres in te vullen.

Besparen: hoe doe je dat?

Meer dan 80% van alle Nederlanders wil het in 2020 zuiniger aan doen. Zij willen een buffer opbouwen om onverwachte uitgaven mee op te vangen. Of ze sparen voor echt leuke dingen. Maar hoe pak je zoiets aan? Die vraag staat centraal in de LevenWonen-campagne in Q1 van 2020.

In mei nieuwe editie LevenWonen Magazine

De online campagne LevenWonen kreeg dit najaar een offline variant in de vorm van het LevenWonen Magazine. Bijna 70.000 huishoudens, verspreid over heel Nederland, kregen de uitgave in hun brievenbus. In 2020 gaan we twee nieuwe edities maken. De eerste verschijnt eind mei. Je kunt ze nu bestellen om te verspreiden onder (potentiële).

Stuur een mail naar info@levenwonen.nl ■



Top 5 meest gelezen artikelen

- | | |
|---|----------|
| 1. Aflossingsvrije hypotheek omzetten of niet? | 50.981 x |
| 2. Leeftijd AOW stijgt vanaf 2020 minder snel | 28.973 x |
| 3. NHG Hypotheek meer dan 3 ton | 22.391 x |
| 4. Aflossingsvrije hypotheek, wat zijn de spelregels? | 19.506 x |
| 5. Alimentatie voor partner vanaf 2020 nog maximaal vijf jaar | 19.236 x |

Voor 2020 biedt SEH voor Erkend adviseurs twee nieuwe PE-trainingen aan: één rond het onderwerp Actualiteiten (echt)scheiding en één over de risicobereidheid rondom inkomensrisico's. Die laatste training heeft als titel 'Risicobereidheid: de klant of de adviseur?'

Flexibiliteit blijft in SEH PE 2020

In het jaar 2020 dient u als Erkend Financieel Adviseur in totaal 12 PE-punten te verzamelen. Daarvan zijn er ten minste 6 in de A-categorie. Haalt u meer dan 12 PE-punten, uit de A en/of de B-categorie, dan gaan daarvan maximaal 6 punten over naar het volgende jaar als B-punten.

In de categorie A zijn er in 2020 dus twee nieuwe SEH PE-trainingen.

Actualiteiten (echt)scheiding (6A-punten)

Bij relatiebeëindiging worden diverse onderdelen van de financiële en fiscale huishouding van de klant geraakt. Dit maakt een geïntegreerd advies noodzakelijk. Met diverse fiscale en juridische aspecten moet in het advies rekening worden gehouden.

Dit PE-programma biedt de adviseur handvatten, kennis en inzichten in de volgende actualiteiten:

- Verkorting alimentatieduur per 1 januari 2020;
- Actualiteit vergoedingsrechten;
- Fiscale maatregelen (versoering aftrekkosten);
- Wijziging lijfrentebesluit;
- Wetsvoorstel verdeling pensioen bij scheiding 2021 (WPS 2021);
- Relatiebeëindiging standaard bespreken in hypotheekadviesgesprek.

Risicobereidheid: de klant of de adviseur? (6A-punten)

De klant verwacht veel van de adviseur. Niet alleen actuele kennis maar zeker ook de kunde om het ingewikkelde financiële vraagstuk te vertalen. En wel zodanig dat de klant het risico kent en zelf een eigen keuze kan maken. Het gevolg is dat de klant zich bewust wordt van en verantwoordelijkheid voelt voor de eigen keuze. Een eventueel Kifid-dossier zal tot het verleden gaan behoren.

In deze PE-training komen aan de orde:

- Inleiding op het onderwerp: wat zijn reële (inkomens)risico's voor de klant, wat kunnen de gevolgen zijn op langere termijn, Kifid-uitspraken, externe ontwikkelingen, wat is de invloed van de adviseur op de klant?;
- Gespreksvoering: hoe creëert de adviseur draagvlak

bij de klant en hoe wordt de klant verantwoordelijk voor de keuzes rondom de inkomensvoorzieningen?;

- Vastlegging en Nazorg.

In 2020 blijven drie PE-programma's gehandhaafd.

Duurzaamheid (6A-punten)

Onderzoek wijst uit dat de consument wel de noodzaak ziet van verduurzaming maar nog geen maatregelen neemt. De financieel adviseur is geen energieadviseur. Uw rol is helpen bij bewustwording, het cijfermatig duidelijk maken van de financiële gevolgen nu en in de toekomst en het aanbieden van een passende financiering. Met betrekking tot bewustwording is de rol goed vergelijkbaar met de energiecoaches in dienst van de woningbouwvereniging.

Dit SEH PE-programma gaat over:

- de mogelijkheden tot verduurzaming van de woning;
- kennis en begrip van de technische mogelijkheden;
- toepassing en vaardigheden van technische aspecten van verduurzaming;
- kennis en begrip van de financiering van verduurzaming;
- toepassing van en vaardigheden voor de financiering van woningverduurzaming.

De ZZP'er en zijn woningfinanciering (6A-punten)

Het aantal zzp'ers (zelfstandigen zonder personeel) in Nederland groeit explosief. Jaarlijks starten er tussen de 120.000 en 140.000 Nederlanders een onderneming: 95% start als zzp'er. Volgens het CBS telde Nederland medio 2018 in totaal 1.421.000 zelfstandig ondernemers. Daarvan zijn er 1.060.000 zelfstandigen zonder personeel en 334.000 zelfstandigen met personeel. Het verkrijgen van een woningfinanciering is voor zzp'ers sterk verbeterd. De acceptatieregels van geldverstrekkers zijn de laatste jaren een stuk ruimer geworden, zodat steeds meer zzp'ers in aanmerking komen voor een hypotheek. Geldverstrekkers kijken meestal naar het gemiddelde inkomen in de afgelopen drie jaar, met als maximum het inkomen uit het laatste kalenderjaar. Sommige geldverstrekkers kennen soepeler regels, andere stellen juist extra voorwaarden.

Bijna 2.700 Erkend adviseurs hebben hun profiel op LevenWonen geactiveerd. Zij delen actief artikelen. Drie Erkend Financieel Adviseurs vertellen wat LevenWonen voor hen oplevert.

In dit SEH PE-programma staat de vraag centraal hoe u een route van totaaladvies invult als er een zzp'er bij u komt die een woningfinanciering wil. Onderwerpen zijn onder meer:

- het fiscale ondernemerschap;
- financiële kengetallen;
- NHG en zzp'er;
- bepalen bestendig inkomen;
- de inkomensverklaring;
- inkomensrisico's van een zzp'er.

Vaststellen aandeel Eigenwoningschuld (6A-punten)

Een actueel maar vrij complex onderwerp, dat op toegankelijke wijze wordt toegelicht en zeer goed aansluit op de adviespraktijk. Aandacht wordt besteed aan:

- Vaststellen aandeel eigenwoningschuld bij samenwoners op basis van eenvoudige gemeenschap:
 - Zienswijze beleidsbepalers en fiscale knelpunten daarbij
 - Voorwaarden goedkeurend besluit 30 januari 2018, nr. 2018-1511 Belastingdienst
 - Toepassing goedkeurend besluit in aangifte Inkomstenbelasting
 - Verschillenanalyse tussen vaststellen aandeel eigenwoningschuld op basis van de Kamerbrief Wiebes april 2017, goedkeurend besluit staatssecretaris Snel januari 2018 en interne draagplichtovereenkomst.
- Noodzaak van vastleggen afspraken interne draagplicht bij eenvoudige gemeenschappen
- Afspraken over kosten van de huishouding vs. investeren (rente en aflossing/besparingen)
- Hoe klanten te benaderen en te adviseren?

PE-programma Categorie B

De flexibiliteit van de SEH PE vindt u vooral terug in categorie B. U hebt ruime keuze uit door SEH geaccrediteerde opleidingen, bijeenkomsten en e-learnings. Deze vindt u op de website van SEH (www.seh.nl). Met name de mogelijkheid om opleidingen te volgen middels e-learning zorgt voor tijdsbesparing en minimaliseert verlet. Daarnaast kunt u 3 PE-punten behalen in categorie B door ons congres te bezoeken en/of een van onze SEH-themabijeenkomsten. ■

Let op:

Alle trainingen dienen door de SEH te zijn goedgekeurd. Check vóór u zich voor een opleiding inschrijft op de SEH-site of de opleiding geaccrediteerd is! Alleen opleidingsorganisaties kunnen (e-learning) programma's ter beoordeling bij SEH aanleveren.



Willem de Goede (Heerenveen)

"Ik wil het gevoel dat we met ons kantoor creëren – huiselijk, laagdrempelig – ook digitaal overbrengen. Ik laat al jaren via sociale media zien wie we zijn en wat ons bezighoudt. Maar laten we eerlijk zijn: het is geen sexy beroep. Dus het helpt als je met frisse artikelen je doelgroep kunt benaderen. Dat doe ik onder andere met LevenWonen. De uitstraling vind ik werkelijk super. Met de artikelen gaan we de diepte in en laten we zien waar we ons beroepsmatig mee bezighouden. Een mooie manier om iets dichterbij je (potentiële) klant te komen."



Eric Pouwels (Albergen)

"Je hoopt dat klanten eraan denken wijzigingen in hun situatie met je te delen. De hypotheek is echter niet het eerste waar ze aan denken als er iets wijzigt. Daarom is het belangrijk het contact met klanten te onderhouden. Nu kunnen we wel zelf telkens proberen artikelen te bedenken om bij hen op de radar te blijven, maar met LevenWonen wordt het me gewoon aangereikt. Makkelijk leesbare artikelen over nieuwe ontwikkelingen, regels en dergelijke. Het helpt onze professionaliteit te onderstrepen en zorgt ervoor dat we zichtbaar blijven. Dat lukt goed, want de artikelen die we delen worden veelvuldig gelezen."



Nicole Sprenger (Nuenen)

"Ik schrijf regelmatig een artikel voor de lokale krant en maak blogs voor mijn website. Maar bij drukte schiet dat er bij in. Dat is wel eens lastig als eenpitter: je moet het allemaal zelf doen. Ik ben dan ook erg blij met LevenWonen. Het ziet er professioneel uit en de inhoud van de artikelen is goed. Wat ik ook erg prettig vind: de meeste artikelen zijn niet tijdgebonden. Je kunt ze dus delen wanneer het jou uitkomt. Ik richt me vooral op ondernemers en senioren en alle artikelen die op hen van toepassing zijn, deel ik op Facebook. Het heeft mijn naamsbekendheid vergroot en ik heb er zelfs een paar klanten aan overgehouden!"

Robin Heuten drijft vanuit Enschede het financieel advieskantoor Freedomfocus. Hij doet dat niet alleen als Erkend Financieel Adviseur maar ook als Financieel Planner én als Financial Life Planner. Robins grootste wens is om financiën voor klanten leuk te maken.

Op welke manier(en) maak je financiën voor klanten leuk?

Weinig mensen hebben iets met cijfers. Als je financiën met cijfers bij de consument brengt, dan is de interesse laag. Ik probeer te achterhalen wat het middel geld voor de klant betekent. Alleen al het stellen van deze vraag levert vaak bijzondere gesprekken op. Ik verbind geld met het leven zelf. Dat maakt financiën een stuk leuker!

Wat is de gedachte achter de bedrijfsnaam 'Freedomfocus'?

Die naam is ontstaan in een brainstormsessie met een marketeer. Ik wil mensen de vrijheid laten ervaren die ze wel hebben maar misschien uit het oog verloren zijn. Vaak met geld als excuus. Om vrijheid te ervaren moet je focus hebben op zaken die er toe doen.

Wat betekent de SEH-Erkenning voor jou?

Voor mij is de erkenning meer een persoonlijke meerwaarde dan een commerciële. Ik draag het niet direct uit naar mijn klanten. In een ziekenhuis vraag je ook niet aan de arts of je zijn diploma's even mag zien. Het zegt de klant niets: SEH, FFP of RLP.

Je hebt een actief profiel op het SEH-platform LevenWonen. Waarom?

LevenWonen is een goed voorbeeld hoe een standsorganisatie mij als ondernemer kan helpen in het vergroten van mijn online zichtbaarheid. Ik deel de artikelen altijd op mijn digitale netwerken. Het maakt onderdeel uit van mijn marketing-activiteiten.

Betrek je energiebesparende voorzieningen actief in hypotheekadviesgesprekken?

Jazeker! Al gaat het bij een nieuwe woning vaak eerst om de keuken of badkamer. Maar als je een vergelijking laat zien van de woonlasten inclusief gas, water en licht zónder en mét energiebesparende maatregelen, dan raakt men wel geïnteresseerd. Het sluit ook aan bij mijn filosofie: lage lasten brengen je dicht bij financiële vrijheid!



Hoe geef je invulling aan nazorg? Wat willen klanten graag?

Nazorg vind ik moeilijk! Mijn echte financiële-planning-klanten nemen wel een nazorgabonnement af. Maar hypotheekklanten zijn meer transactiegericht. Soms begrijp ik dit ook. Hypotheekadvies behandelt tegenwoordig alle scenario's bij arbeidsongeschiktheid, werkloosheid en overlijden. Als je net met je hoofd in je nieuwe huis zit, verwacht je op korte termijn geen wijzigingen.

Van welke software maakt Freedomfocus gebruik?

Voor hypotheekadvies maak ik gebruik van Adviesbox. Voor mijn financiële-planning-relaties gebruik ik Figlo.

Wat is je leukste hobby of nevenfunctie?

Ik zit twee tot drie keer per week op een mountainbike. Doorgaans in het mooie Twente: we hebben hier voor 700 km aan MTB-routes. Maar een paar keer per jaar ook in het buitenland, bijvoorbeeld meerdaagse tochten in Italië. Geweldig! Verder ben ik sinds kort secretaris van de Vereniging Life Planners Nederland (VLPN).

Welke tip zou je collega Erkend-adviseurs willen geven?

In ons vak is de verleiding groot om te veel te doen, altijd maar beschikbaar te zijn, 's avonds te werken. We zijn immers dienstverleners. Maar ik heb ooit geleerd: JA zeggen tegen een ander, is NEE zeggen tegen jezelf. Je leeft maar één keer: zorg dat je de juiste dingen doet!

Welke regel(geving) zou je het liefst willen veranderen?

De standaard acceptatienormen! Klanten zijn niet standaard. Ik praat ook liever niet over haalbaarheid maar over betaalbaarheid. De levensstijl bepaalt wat iemand nog voor wonen kan uitgeven.

Naam:
Robin Heuten

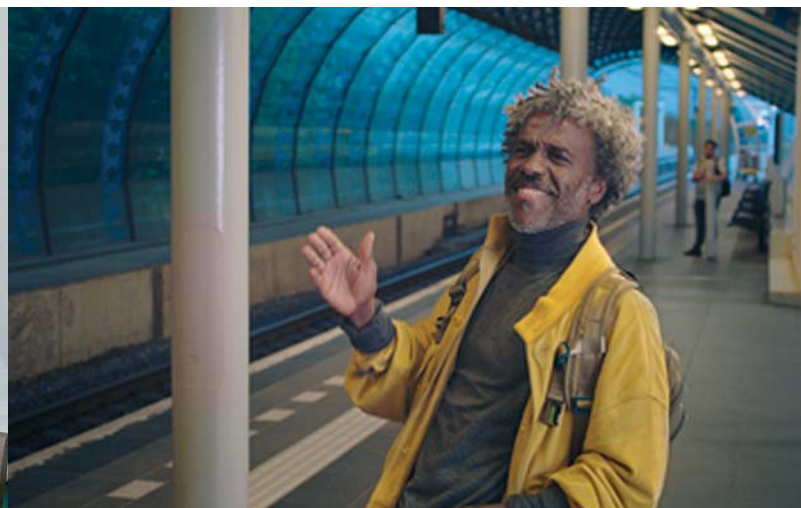
Leeftijd:
51 jaar

Kantoor:
Freedomfocus,
Enschede

Erkend:
sinds 2008

In september 2018 startte de campagne 'Word ook aflossingsblij!'. Daarin werd iedereen met een aflossingsvrije hypotheek opgeroepen na te gaan of hij deze moest aflossen. Het belang daarvan is in een eerder artikel in *Erkend* onderschreven: voor een (kleine) groep mensen kan de aflossingsvrije hypotheek op termijn een probleem vormen. In dit artikel doe ik echter het omgekeerde: voor veel mensen is een aflossingsvrije hypotheek juist een prachtige mogelijkheid om een woning betaalbaar te financieren.

Juist **blij** met aflossingsvrij



Er kunnen veel redenen zijn om een bestaande aflossingsvrije hypotheek niet af te lossen. Bijvoorbeeld omdat het te veel geld kost, terwijl de lasten ervan te dragen zijn en blijven. Daarnaast kunnen er specifieke redenen zijn, bijvoorbeeld voor het verzilveren van overwaarde. In dit artikel ga ik echter specifiek in op advies over het aangaan van een aflossingsvrij leningdeel bij aanschaf van een woning, ook als er geen bestaande aflossingsvrije eigenwoningsschuld is.

Overwegingen aflossingsvrij

Nu de rente bijzonder laag staat, is aflossingsvrij lenen extra aantrekkelijk. Het voordeel van hypotheekrenteaf trek is hierdoor namelijk veel kleiner. Andere aftrekbeperkende maatregelen verkleinen dat voordeel nog meer. Aflossingsvrij lenen scheelt simpelweg in de maandlasten. Ik geef twee redenen om te kiezen voor een lagere maandlast, ondanks het feit dat de rente deels niet aftrekbaar is en er een schuld open blijft staan.

■ *Een gezin met opgroeiende kinderen.*

Een lage maandlast is op dat moment belangrijk. Als de kinderen het huis uit zijn, is het besteedbaar inkomen van de ouders hoger, waardoor ze extra kunnen aflossen of de maandlast gewoon blijven betalen. Of ze verkopen het huis en gaan kleiner (in elk geval goedkoper) wonen.

■ *Mensen vanaf middelbare leeftijd.*

Bij een rente van 2% betaal je in 50 jaar pas de hele lening aan rente. En als je annuïtair of lineair aflost met renteaftrek, dan moet dat in 30 jaar, nog los van de rente die je erover betaalt. Als iemand al weet dat hij de rentelasten kan blijven betalen, ook na pensionering, kan het een weloverwogen keuze zijn om niet af te lossen.

Verschillen in de praktijk

Als u in uw advies de optie aflossingsvrij meeneemt, is het natuurlijk belangrijk om dit advies cijfermatig goed te onderbouwen. Zeker in vergelijking met de variant waarin wel wordt afgelost. Daarbij is een aantal elementen van belang:

- In de Tijdelijke regeling hypothecair krediet wordt niet gerept over een maximaal aflossingsvrij leningdeel. Dit staat echter wel in de Gedragscode Hypothecaire Financieringen: maximaal 50% van de waarde van de woning mag aflossingsvrij worden gefinancierd.
- Aankoop van een woning kan niet aflossingsvrij (in box 3) worden gefinancierd met NHG. Dat kan alleen als sprake is van een aflossingsvrije 'bestaande eigenwoningsschuld'. Dit betekent dat iemand die kiest voor aflossingsvrij, niet in aanmerking komt voor de lagere NHG-rente.

- Vrijwel alle geldverstrekkers hanteren een hogere rente voor leningen waarop niet annuïtair of lineair wordt afgelost. Het renteverskil kan oplopen tot 0,7%.
- Uiteraard ontbreekt het fiscale voordeel van hypotheekrenteaftrek.
- Bij de LTI-toets geldt voor het aflossingsvrije leningdeel de box 3-financieringslasttabel: de leencapaciteit neemt hierdoor af.

Verschillen cijfermatig

Ik maak een totale lastenvergelijking in een voorbeeldsituatie. De uitgangspunten zijn:

- Koopsom woning is € 300.000. Dit is ook de gewenste lening.
- Het (gezamenlijk) inkomen is hoog genoeg voor de financiering (ongeacht of dit in box 1 of deels in box 3 gebeurt).
- Eventuele renteaftrek vindt plaats tegen het tarief van 37,1% (het tarief vanaf 2023).
- Het eigenwoningforfait is 0,45% (tarief vanaf 2023); de WOZ blijft onveranderd op € 300.000.
- De rente voor een annuïteitenhypotheek is 1,2% met NHG en 1,6% zonder NHG. De rente op een box 3-lening is 2%. De rentes staan telkens even lang vast en veranderen niet.
- Ik houd geen rekening met de afbouw Wet Hillen, net zo min als het potentiële voordeel van een box 3-schuld voor de vermogensrendementsheffing.



waarmee de hele schuld direct kan worden afgelost en men zelfs nog iets overhoudt. Uiteraard moet daar dan wel vermogensrendementsheffing over worden betaald, wat de netto opbrengst mogelijk verlaagt tot iets onder de € 150.000.

Maandlasten langer spreiden

Maar de vergelijking is niet zuiver als we alleen naar de maandlast gedurende 30 jaar kijken. Als het bespaarde geld niet wordt belegd, heeft de koper na 30 jaar immers nog een restschuld van € 150.000, terwijl er € 72.747 minder is betaald. Je kunt stellen dat de vermogenspositie € 77.253 slechter is door deels aflossingsvrij te financieren. Over de resterende schuld moet ook nog € 250 per maand

Voorbeeld 1		
Lening: € 300.000 (=WOZ)	100% annuïtair met NHG	50% annuïtair + 50% aflossingsvrij (zonder NHG)
Bruto maandlast	€ 992,73	€ 524,91 + € 250 = € 774,91
Netto maandlast (eerste maand)	€ 923,16	€ 742,50
Verschil (1e maand)		€ 180,71 lager
Totaal betaald na 30 jaar (netto)	€ 348.678	€ 185.931 (annuïteit) + € 90.000 (aflossingsvrij) = € 275.931
Verschil netto lasten na 30 jaar		€ 72.747 lager
Gemiddeld verschil netto maandlast		€ 202,08 lager
Restschuld na 30 jaar	€ 0	€ 150.000

Conclusies uit het voorbeeld

De kopers van deze woning houden met het deels aflossingsvrij financieren elke maand netto € 200 meer over (gemiddeld over een periode van 30 jaar). Dat kan het verschil maken tussen wel of niet leuke dingen doen, een keer extra op vakantie gaan, of de kinderen op de sportvereniging doen.

Of, en wellicht nog leuker, om het geld te beleggen tegen het door de overheid vanzelfsprekend geachte rendement van 5,6% (forfaitair box 3-rendement). Als iemand dat doet, levert dit na 30 jaar namelijk ruim € 189.000 op,

rente betaald blijven worden, uitgaande van een rente die nog steeds 2% is. Het nadeel na die 30 jaar is dus groter dan het gemiddelde voordeel tijdens de looptijd. Feitelijk spreid je de maandlasten over een veel langere periode dan 30 jaar.

Inflatie

Toch is onwaarschijnlijk dat iemand een financieel probleem zou hebben met een maandlast van € 250 netto. En pas 24 jaar na afloop van de periode van 30 jaar (€ 72.747/€ 250 = ruim 290 maanden) is méér betaald dan bij de annuïteitenhypotheek.

En, niet onbelangrijk, het inflatie-effect is niet meegenomen in de vergelijking. De € 200 netto besparing op dit moment is beduidend meer waard dan de € 250 die over 30 jaar nog moet worden betaald.

Tot slot heb ik gerekend in een relatief ongunstig scenario met betrekking tot de hypotheekrentes. Ik doe dat bewust, om te vermijden dat het voorbeeld voordelen lijkt te suggereren die er niet zijn. Er zijn echter aanbieders met lagere opslagen voor niet-NHG- en aflossingsvrije box 3-leningen. Het maandelijkse voordeel loopt dan op.

Zonder NHG

Voor iedereen die boven de NHG-kostengrens koopt, geldt per definitie een groter voordeel bij deels aflossingsvrij financieren. In onderstaand voorbeeld hanteer ik opnieuw IB- en EWF-tarieven van 2023.

Voorbeeld 2		
Lening € 400.000 (= WOZ)	100% annuïtair (1,6% rente, geen NHG)	50% annuïtair (1,6%) + 50% aflossingsvrij (2%)
Bruto maandlast	€ 1.399,76	€ 699,88 + € 333,33 = € 1.033,21
Netto maandlast (eerste maand)	€ 1.257,54	€ 989,92
Verschil (1e maand)		€ 267,62 lager
Totaal betaald na 30 jaar (netto)	€ 483.100	€ 247.907 (annuïteit) + € 120.000 (aflossingsvrij) = € 367.907
Verschil netto lasten na 30 jaar		€ 115.193 lager
Gemiddeld verschil netto maandlast		€ 319,98 lager
Restschuld na 30 jaar	€ 0	€ 200.000

Dit voorbeeld laat zien dat een slechts 33% hogere hypotheek zorgt voor een verhoging van het maandelijkse voordeel met 58%, doordat er geen NHG zit op de volledig annuïtaire lening. Voor aankopen die niet mogelijk zijn met NHG biedt deels aflossingsvrij financieren dus nog meer voordeel. Pas bijna 29 jaar na de 30-jaarsperiode is aan rente over de resterende schuld méér betaald dan het voordeel dat is behaald via deels aflossingsvrij financieren.

Risico's aflossingsvrij financieren

Voordat u nu enthousiast al uw klanten gaat adviseren om zo veel mogelijk aflossingsvrij te lenen, moet u samen met de klant wel kijken naar alle nadelen en risico's. Ik laat het politieke risico achterwege, zoals een mogelijke wetwijziging die aflossingsvrije hypotheekleningen verbiedt of zwaar fiscaal bestraft. Ik benoem de belangrijkste risico's van deels aflossingsvrij lenen voor de klant:

1. Een (te) laag pensioeninkomen. Mogelijk heeft iemand zijn hele pensioeninkomen nodig voor andere vaste lasten en is een afgelost huis dus gewoon nodig.
2. Moeilijker doorstromen. Er is bij verhuizing immers

nog een hogere schuld, die ook nog eens aflossingsvrij is.

3. Renteontwikkeling. Als de rente op termijn stijgt, kunnen de lasten van het aflossingsvrije deel onoverkomelijk hoog worden. Dan staat de 'winst' van de lagere maandlast in geen verhouding meer tot het risico dat de maandlast onbetaalbaar wordt.
4. Andere inkomensrisico's, naast die van pensionering. Zeker bij overlijden kan het zo zijn dat de partner in de problemen komt als er een aflossingsvrije schuld overblijft. Dit is vaak af te dekken met een niet al te dure overlijdensrisicoverzekering.

Tot slot is het verstandig om andere erfgenamen te betrekken in het advies. Wil iemand dat de kinderen een schuldenvrij huis erven, of is het geen probleem als daar nog een aflossingsvrije hypotheek op rust?

Conclusies

Ondanks de zojuist genoemde risico's kan het voor verschillende groepen interessant zijn om een woning deels aflossingsvrij te financieren. In de voorbeelden ben ik uitgegaan van 50%, maar dat kan natuurlijk minder. Bijvoorbeeld naar draagkracht van het toekomstige pensioeninkomen.

Adviseren over aflossingsvrije hypotheekleningen in box 3 moet in elk geval bespreekbaar zijn. Veel consumenten overschatten het voordeel van renteaftrek enorm. Laat rekenkundig en klantspecifiek zien wat de verschillen zijn in maandlast. De klant kan dan zelf inzien of het voor hem wellicht een passend alternatief is.

Maar als u adviseert een hypotheek deels aflossingsvrij aan te gaan, leg dan nadrukkelijk alle nadelen en risico's uit. En leg vast dat u dat heeft gedaan en waarom de klant uiteindelijk kiest om uw advies te volgen. Zeker nu de AFM voor 2020 verzilverhypotheekleningen en aflossingsvrije hypotheekleningen als 'speerpunt' voor toezicht heeft benoemd. Maar, deze dossierplicht mag voor u niet nieuw zijn. ■



Jan Martijn Hengeveld

is zelfstandig ontwikkelaar van lesmateriaal en geeft trainingen binnen de financiële dienstverlening.

Inkomensbepaling, perspectiefverklaring, arbeidsmarktsca **of toch liever de** werkgeversverklaring?

Het toetsinkomen bepaalt voor een groot deel de maximale hypotheek op het inkomen van de klant. Een hypotheekadviseur heeft verschillende mogelijkheden om dit inkomen vast te stellen. Elke methode heeft eigen criteria en uitkomsten. Verschillen ontstaan door de wijze waarop wordt gekeken naar het inkomen. Wordt uitgegaan van wat iemand nu of binnenkort gaat verdienen (vooruitkijken), of wat iemand heeft verdiend (terugkijken), of wordt uitgegaan van het inkomen dat iemand kan genereren (verwachting). Niet iedere methode is voor elke consument beschikbaar. En niet iedere bank accepteert elke methode.

12 | Erkend maart - 2020

Inkomensbepaling, perspectiefverklaring, arbeidsmarktsca **of toch liever de** werkgeversverklaring?

Het toetsinkomen bepaalt voor een groot deel de maximale hypotheek op het inkomen van de klant. Een hypotheekadviseur heeft verschillende mogelijkheden om dit inkomen vast te stellen. Elke methode heeft eigen criteria en uitkomsten. Verschillen ontstaan door de wijze waarop wordt gekeken naar het inkomen. Wordt uitgegaan van wat iemand nu of binnenkort gaat verdienen (vooruitkijken), of wat iemand heeft verdiend (terugkijken), of wordt uitgegaan van het inkomen dat iemand kan genereren (verwachting). Niet iedere methode is voor elke consument beschikbaar. En niet iedere bank accepteert elke methode.

12 | Erkend maart - 2020

Werkgeversverklaring

De werkgeversverklaring wordt nog altijd het meest gebruikt om het toetsinkomen van een klant vast te stellen. Tegelijkertijd is dit ook het meest bediscussieerde document in het hypotheekproces. Veelal gaat het dan om vormvereisten: een kruisje, stempeltje, voetnoot, enzovoorts. Maar vaak gaan discussies ook over het niet of niet volledig meenemen van vermelde inkomensbestanddelen, het niet vermelden van inkomensbestanddelen door de werkgever, of het niet kunnen matchen van vermelde bedragen met de salarisstroom.

Bij een werkgeversverklaring wordt, als het gaat om de vaste inkomensbestanddelen (loon, vakantiegeld en dertiende maand), uitgegaan van het inkomen dat de aanvrager nu heeft of binnen 6 maanden gaat krijgen. Er wordt dus vooruitgekeken. Is er sprake van variabele emolumenten, zoals overwerk of provisie, dan wordt voor die delen juist teruggekeken. Het gaat om het bedrag dat de werknemer gedurende de laatste 12 maanden heeft ontvangen bij **die** werkgever.

Is sprake van een tijdelijk dienstverband en vult de werkgever de verklaring voortzetting dienstverband in (beter bekend als 'intentieverklaring'), dan wordt het inkomen gezien als vast en bestendig. Dezelfde aanpak geldt als voor de werkgeversverklaring.

3-jaarsgemiddelde

Het is ook mogelijk dat de werknemer een tijdelijk dienstverband heeft en er geen intentieverklaring is. Of er is sprake van een proeftijd. De meest traditionele methode is dan om uit te gaan van het inkomen (loon en loonvervangende uitkeringen) dat de consument de laatste drie kalenderjaren heeft ontvangen. Dat loon is gemaximeerd op het laatste kalenderjaar.

Bij deze methode wordt dus teruggekeken naar wat iemand heeft verdiend. Op dit moment wordt het inkomen bepaald op basis van 2019, 2018 en 2017. Het inkomen dat iemand nu verdient of dit jaar heeft verdiend, speelt in deze berekening geen rol. Dat bij deze methode geen rekening wordt gehouden met het actuele inkomen, is een veel gehoorde teleurstelling. Zeker naarmate het jaar verder in tijd is verstreken. Het voelt voor de consument niet goed dat het actueel verdiende inkomen geen onderdeel uitmaakt van het toetsinkomen, maar een inkomen dat bijna vier jaar geleden is verdiend (of er toen niet was) wel.

Inkomensbepaling loondienst

De inkomensbepaling loondienst (IBL) - ook bekend onder de methode Handig! - wordt sinds 2019 door steeds meer aanbieders geaccepteerd als wijze van inkomensvaststelling. De methode is te gebruiken voor iedereen met een loondienstverband. Het grote voordeel van de IBL is dat deze zonder tussenkomst van de werkgever kan worden gemaakt. Het inkomen wordt gebaseerd op het SV-loon zoals vermeld op het UWV-verzekeringsbericht. Dit pdf-document kan vervolgens worden geüpload in de website inkomensbepalingloondienst.nl, waarna het toetsinkomen automatisch wordt vastgesteld.

Is sprake van een eigen bijdrage aan het pensioen, dan wordt hiermee standaard geen rekening gehouden. Als de eigen bijdrage (af te lezen van de salarisstroom) wordt ingevuld op de website, dan wordt hiermee wel rekening gehouden. Het toetsinkomen wordt als gevolg hiervan hoger.

Bij de IBL wordt, in tegenstelling tot de werkgeversverklaring, voor het volledige inkomen teruggekeken. Dus: wat heeft iemand verdiend in de laatste 12, 24 of 36 maanden? ➤



Harrie-Jan van Nunen MFP

is directeur VCN Hypotheekservice. Hij is Master in Financial Planning en actief als opleider.



Verschillen vast dienstverband		
	Werkgeversverklaring	Inkomensbepaling loondienst
Hoe te verkrijgen?	Via werkgever	Door adviseur te maken
Zienswijze	Vooruitkijken (vast inkomen) Terugkijken (variabel inkomen)	Terugkijken over 12 of 24 maanden
Hoogte toetsinkomen	Vaste loonbestanddelen + variabele emolumenten (laatste 12 maanden)	SV-loon over laatste 12 of 24 maanden
Acceptatie toetsinkomen	Afhankelijk van acceptatiekader aanbieder	Voor alle aanbieders gelijk (alle inkomensbestanddelen tellen mee)
Aantal documenten in dossier	Werkgeversverklaring + salarisstrook	Inkomensbepaling verklaring loondienst (of Ockto-sleutel) + salarisstrook
Bruikbaarheid	Altijd	Beperkt. Niet mogelijk bij o.a. buitenlands inkomen, kort arbeidsverleden, benodigde inkomensverhoging
Acceptatie aanbieders	Alle aanbieders	Beperkt aantal aanbieders
Gemak voor consument en adviseur	Veel discussies over vormvereisten en het (niet) kunnen matchen van het vermelde inkomen	Groot voor consument en adviseur

- Er wordt geen rekening gehouden met eventuele toegekende inkomensverhogingen. Omdat wordt uitgegaan van het SV-loon, is deze methodiek niet altijd bruikbaar. Dit is bijvoorbeeld het geval bij genoten inkomen uit het buitenland, of wanneer iemand geen of beperkt arbeidsverleden heeft.

12, 24 of 36 maanden?

Is er binnen een vast dienstverband geen sprake van een inkomensstijging van meer dan 20% in de laatste 12 maanden en er zijn geen incidentele pieken geweest in het inkomen (afwijking meer dan 30% van het maandinkomen), dan wordt het inkomen berekend op basis van de laatste 12 maanden.

Zijn er wel (incidentele) pieken of bedragen die meer dan 30% afwijken, dan wordt het inkomen vastgesteld op basis van de laatste 24 maanden. Als maximum geldt het SV-loon over de laatste 12 maanden. Excessieve inkomenspieken (> 200% t.o.v. vorige maand) worden afgetopt. Als toetsinkomen geldt dan het berekende 'genormaliseerde inkomen'.

Heeft de consument geen vast dienstverband, dan wordt het toetsinkomen vastgesteld op de hoogste uitkomst van het gemiddelde inkomen over de laatste 36 maanden. Ook hier geldt een maximum: het afgetopte SV-loon over de afgelopen 12 maanden.

3-jaars gemiddelde of 36 maanden

Voor consumenten met een tijdelijk dienstverband is er een verschil in inkomensvaststelling tussen het 3-jaarsgemiddelde en de IBL. In het eerste geval wordt het inkomen namelijk bepaald aan de hand van het genoten inkomen over de laatste **3 kalenderjaren**. Bij de IBL wordt het inkomen bepaald op basis van de laatste **36 maanden**.

Dit is niet hetzelfde! Bij de IBL wordt immers het verdiende inkomen in het lopende jaar meegenomen. Flexwerkers hebben op basis van een IBL over het algemeen een hoger toetsinkomen. Daarnaast hoeven niet alle jaaropgaven verzameld te worden.

Arbeidsmarktscan

Sinds dit jaar kan gebruikt worden gemaakt van de arbeidsmarktscan. Dit is relevant voor consumenten met een tijdelijk dienstverband of met een eindigend dienstverband met een arbeidsverleden van minimaal 12 in de laatste 14 maanden. Bij de arbeidsmarktscan wordt voor het vaststellen van het toetsinkomen uitgegaan van een verwacht inkomen.

Een externe deskundige stelt het toetsinkomen vast, rekening houdend met werkervaring, opleidingsniveau, beroep of functie, de branche en de regio. Daarbij wordt gekeken naar het aantal vacatures dat er voor dit profiel is en naar het aantal werkzoekenden. De verhouding tussen die twee bepaalt de score. Bedraagt de score meer dan 70 punten, dan wordt een toetsinkomen (verdien capaciteit) afgegeven. De verdien capaciteit wordt niet hoger vastgesteld dan het huidige inkomen.

Flexwerkers die in aanmerking komen voor de arbeidsmarktscan zullen in de regel weer een hoger toetsinkomen hebben dan wanneer het inkomen wordt vastgesteld op basis van de laatste 3 kalenderjaren (flex-norm) of laatste 36 maanden (IBL). Een arbeidsmarktscan kan worden aangevraagd via arbeidsmarktkansen.nl en kost € 110,-. Is de score lager dan 70 punten, dan ontvangt de consument geen inkomen en hoeft hij niets te betalen. De arbeidsmarktscan mag niet worden gebruikt voor mensen met een uitzendinkomen. Zij kunnen gebruik maken van de perspectiefverklaring.

Perspectiefverklaring

De perspectiefverklaring is te gebruiken voor uitzendkrachten die minimaal 52 weken bij **eenzelfde** uitzendorganisatie hebben gewerkt. Hier zit een verschil met de Arbeidsmarktscan, die kijkt naar het arbeidsverleden. Wordt er een perspectiefverklaring verkregen, dan geldt het huidige inkomen van de consument als toetsinkomen. Er wordt dus vooruitgekeken als gaat om het vaststellen van het toetsinkomen.

Het toetsinkomen met een perspectiefverklaring is over het algemeen hoger dan wanneer het inkomen wordt gemiddeld op basis van de laatste 3 kalenderjaren. Bij de perspectiefverklaring wordt immers uitgegaan van het huidige inkomen.

Een perspectiefverklaring wordt uitgegeven door een Perspectief Taxateur van het uitzendbureau. Hiervoor moet het uitzendbureau zijn aangesloten bij de Stichting Perspectiefverklaring. Is het uitzendbureau niet aangesloten, dan kan sinds 2019 ook gebruik worden gemaakt van een zogenaamde Externe Perspectief Taxateur. Op dit moment is er één organisatie aangewezen, die als Externe Perspectief Taxateur kan optreden. Hieraan zijn voor de consument kosten verbonden (€ 302,50).

Wanneer welke methode?

Als adviseur heeft u voor elke aanvrager, afhankelijk van diens dienstverband, minimaal twee methodes waaruit u kunt kiezen. Er zijn drie overwegingen die u hierbij kunt volgen. De eerste is gemak. Een inkomensbepaling is eenvoudig zelf te maken en brengt geen extra kosten met zich mee. Dat laatste geldt ook voor de werkgeversverklaring, maar deze zorgt vaak voor veel discussies. Het aanvragen van een arbeidsmarktscan of een (externe) perspectiefverklaring brengt extra werk (doorlooptijd) en kosten met zich mee.

Een tweede overweging is de haalbaarheid. Iedere methode geeft een andere uitkomst. De onderlinge verschillen kunnen soms groot zijn. Is een hoger inkomen nodig voor de gevraagde hypotheek, dan moet soms worden uitgeweken naar een externe verklaring met de daarbij behorende extra kosten.

Tot slot is de acceptatie een argument. Hoewel NHG alle methodes ondersteunt, accepteert niet iedere aanbieder elke methode. Wil een consument een hypotheek van een bepaalde aanbieder, dan moet gekozen worden voor een methode die deze aanbieder ondersteunt. ■

Verschillen tijdelijk dienstverband					
	Werkgeversverklaring met intentie	3-jaars gemiddelde	Inkomensbepaling loondienst	Arbeidsmarktscan	Perspectiefverklaring
Hoe te verkrijgen?	Via werkgever	Via werkgever	Door adviseur	Extern	Extern
Zienswijze	Vast inkomen: vooruitkijken Tijdelijk inkomen: terugkijken	Terugkijken over 3 kalenderjaren	Terugkijken over 36 maanden	Verwacht inkomen	Vooruitkijken
Hoogte toetsinkomen	Vaste loonbestanddelen + variabele emolumenten (laatste 12 maanden)	Gemiddeld inkomen laatste 3 kalenderjaren	SV-loon over laatste 36 maanden	Verwacht te verdienen inkomen, gemaximeerd tot huidig inkomen	Huidig inkomen
Acceptatie toetsinkomen	Variabele bestanddelen, afhankelijk van acceptatiekader	Voor alle aanbieders gelijk	Voor alle aanbieders gelijk	Voor alle aanbieders gelijk	Voor alle aanbieders gelijk
Aantal documenten in dossier	Werkgeversverklaring + salarisstrook	Werkgeversverklaring + salarisstrook + jaaropgaven	Inkomensbepaling verklaring loondienst + salarisstrook	Inkomensvaststelling Arbeidsmarktscan	Werkgeversverklaring + salarisstrook + Perspectiefverklaring
Bruikbaarheid	Altijd	Altijd (Indien geen 3 jaar, dan middelen over 3 jaar)	Beperkt	Minimaal 52 weken arbeidsverleden en een score > 70	Minimaal 52 weken werkzaam bij hetzelfde uitzendbureau
Acceptatie aanbieders	Alle aanbieders	Alle aanbieders	Beperkt aantal aanbieders	Beperkt aantal aanbieders	Beperkt aantal aanbieders
Gemak voor consument en adviseur	Veel discussies over vormvereisten en het (niet) kunnen matchen van het vermelde inkomen	Veel discussies over vormvereisten. Verzamelen jaaropgaven vaak lastig	Groot voor consument en adviseur	Groot voor adviseur Consument moet kosten maken en veel documenten aanleveren bij arbeidsmarktkansen.nl	Groot voor adviseur Consument moet mogelijk kosten maken

*Marlies Galekop en Roxana Faujdar (Rabobank)
over het adviseren van senioren:*

'Aandacht voor financiële én maatschappelijk aspecten'

Door de toenemende vergrijzing zijn senioren een belangrijke doelgroep voor financieel adviseurs. Maar welke vragen en wensen hebben ze? En aan welke manier van advies geven ze de voorkeur? We vragen het Marlies Galekop, Erkend Financieel Adviseur bij Rabobank Utrechtse Waarden, die in haar praktijk regelmatig senioren adviseert. Ook Roxana Faujdar, die als Productmanager Wonen verantwoordelijk is voor Langer Zelfstandig Wonen binnen de Rabobank, schuift aan.



Marlies Galekop



Roxana Faujdar

Het gros van de senioren heeft de wens om zelfstandig te blijven wonen", steekt Marlies van wal. "Zij die een koophuis hebben, gaan zelden huren, omdat dit voor hen meestal duurder uitpakt. Sommigen kiezen ervoor om naar een gelijkvloerse woning te verhuizen, anderen blijven het liefst in hun eigen huis en hun vertrouwde omgeving. Vanwege nostalgische redenen, maar ook omdat ze opzien tegen de verhuizing."

Vroegtijdig oriënteren

Los van de vraag of ze het willen: de meeste senioren kunnen niet anders dan zelfstandig blijven wonen, legt Roxana uit. "De kans dat zij kunnen terugvallen op een zorginstelling is de afgelopen jaren steeds kleiner geworden. Dat zal niet veranderen. Om in aanmerking te komen voor een kamer in een verzorgingshuis is een vrij zware indicatie nodig vanuit de Wet langdurige zorg. Natuurlijk zijn er ook particuliere initiatieven, maar die zijn voor veel mensen onbetaalbaar."

"Met die wetenschap is het verstandig om je al in een relatief vroeg stadium te oriënteren op de toekomst", vindt ze. Rabobank heeft daarvoor, samen met Interpolis, de informatieve website IkWoonLeefZorg in het leven geroepen. "Deze website biedt praktische oplossingen en

informatie over zelfstandig wonen, hulp en zorg, sociale contacten en financiën. De doelgroep bestaat naast senioren uit mantelzorgers."

Overwaarde opnemen

Senioren hebben relatief vaak overwaarde op hun woning, maar dat geld zit vast in stenen. Gelukkig zijn er tegenwoordig goede mogelijkheden om die overwaarde te verzilveren. "Bij Rabobank kan dat met het Overwaardeplan", vertelt Marlies. "Daarmee kunnen klanten maximaal 67,5% van de marktwaarde van hun woning lenen. Dat kan in één keer een grote som geld zijn of maandelijks een bedrag om het inkomen aan te vullen."

De motivatie om overwaarde op te nemen, verschilt van persoon tot persoon. "Sommige klanten willen het geld gebruiken om te verhuizen of te verbouwen, andere juist om er iets leuks mee te doen of een grote aankoop zoals een auto mee te financieren. Maar het gebeurt ook regelmatig dat ouders tijdens hun leven de kinderen vast een deel van hun vermogen willen schenken."

Verduurzamen

Verduurzamen staat zelden hoog op het verlanglijstje. "Aan de ene kant is dat begrijpelijk, aan de andere kant wonen senioren vaker in oudere huizen die juist het minst energiezuinig zijn. Wat wel voorkomt, is dat verduurzaming deels wordt meegenomen als senioren besluiten hun woning te verbouwen."

Ingrijpende gevolgen

Een belangrijk onderdeel in haar adviesgesprekken is de betaalbaarheid op lange termijn. "Wat me opvalt, is dat het inzicht in het inkomen na pensionering enorm kan verschillen", aldus Marlies. "Om alles extra begrijpelijk te maken, vertaal ik het bruto plaatje daarom naar de netto situatie. Dat helpt bij het begrip en de bewustwording, merk ik."

Uiteraard komt ook het scenario van overlijden van één van de partners ter sprake. "Uit de statistieken blijkt dat



het meestal de vrouw is die achterblijft. Zeker bij deze leeftijdsgroep, waar de rolverdeling vaak traditioneler is, kan dat ingrijpende gevolgen hebben voor het inkomen van de weduwe. In veel gevallen heeft die immers geen eigen pensioen opgebouwd. Zelfs als er een nabestaandenpensioen is, blijft er na het wegvallen van de man minder over om van te leven.”

Misverstanden

“Ik begrijp goed dat mensen soms door de bomen het bos niet meer zien”, vult Roxana aan. “Ook omdat er in de laatste jaren het nodige is veranderd. Zo denken senioren dat ze vanaf een bepaalde leeftijd geen hypotheek meer kunnen afsluiten omdat een overlijdensrisicoverzekering nog altijd verplicht is. Ook van de regels rondom aflossingsvrije hypotheeken zijn ze vaak niet goed op de hoogte. En met welke zorgkosten moeten ze rekening houden? Welke regelingen zijn er vanuit de overheid? Dat de exacte invulling van de Wet maatschappelijke ondersteuning per gemeente kan verschillen, maakt de zaken er niet eenvoudiger op.”

“Daarom besteden we ook aan die zaken aandacht”, zegt Marlies. “Niet alleen met ons informatieplatform, ook tijdens de adviesgesprekken. Die lopen uiteen van puur financiële advisering tot gesprekken waarin de nadruk juist ligt op de praktische zaken van zelfstandig blijven wonen op latere leeftijd. Meestal zijn dat trouwens afspraken hier op kantoor. Senioren geven toch de voorkeur aan een gesprek waarbij ze tegenover je zitten. De groep onder de 65 is, zeker tijdens het oriëntatietraject, eerder geneigd om gebruik te maken van digitale mogelijkheden.”

Misbruik

Het gebeurt regelmatig dat kinderen van klanten aanschuiven bij adviesgesprekken. “Zeker als het alleenstaande ouderen betreft. Als er geen sprake is van enig soort bewind, dan geef ik bij aanvang duidelijk aan dat ik het gesprek voornamelijk voer met vader en/of moeder. Alleenstaande ouderen zijn extra kwetsbaar als het om financieel misbruik gaat. Het is jammer dat je daar rekening mee moet houden, maar het is wel in het belang van de klant.”

“Jaarlijks worden er 30.000 gevallen van financieel misbruik gemeld, maar dat is waarschijnlijk slechts het topje van de ijsberg”, knikt Roxana instemmend. “Mede daarom gaat ons programma verder dan het adviesgesprek. Zo organiseren we presentaties in verzorgingshuizen om ook bij andere mensen in de omgeving van senioren het bewustzijn te vergroten. Het is een manier van preventie waarbij zij signalen leren herkennen en weten hoe ze daarmee moeten omgaan.”

Complete oplossing

“Samen met de NVB en grootbanken werken we samen aan het voorkomen van financieel misbruik bij senioren”, zegt Roxana tot slot. “Denk bijvoorbeeld aan een e-learning die wij voor bankcollega’s hebben ontwikkeld. Of de informatiebox ‘Financieel veilig ouder’ worden, die in samenwerking met het ministerie van VWS tot stand is gekomen. Daarnaast werkt Rabobank in 76 allianties nauw samen met lokale partners zoals politie, huisartsen en notarissen om senioren actief te informeren. Op al deze manieren hopen we een zo compleet mogelijke oplossing te bieden. Niet alleen financieel, maar ook maatschappelijk.” ■

Consumenten die een hypotheek krediet sluiten, zijn zich niet altijd bewust van de financiële gevolgen bij overlijden. Een adviseur heeft de zorgplicht om de risicobereidheid van de klant vast te stellen. Dit gaat verder dan de vraag “Wilt u het risico van overlijden verzekeren?”. Een klant kan deze vraag pas beantwoorden als hij weet wat in zijn specifieke situatie de gevolgen zijn van dit inkomensrisico.

De overlijdensrisico-verzekering is bij uitstek een adviesproduct



Raymond Bakker

is als fiscalist en complianceadviseur werkzaam voor pensioen- en hypotheekorganisaties. Hij staat als vakdeskundige financiële dienstverlening geregistreerd in de Deskundigenindex (DIX) voor de Rechtspraak.

De overlijdensrisicoverzekering (ORV) staat de laatste tijd veelvuldig in de belangstelling. Zo lopen er klachten bij het Kifid over premiedalingen waar polishouders niet op zijn gewezen. Dit roept vragen op over de reikwijdte van de nazorg van de adviseur. Tegelijkertijd is een ORV niet langer verplicht bij een NHG-hypothek, is er discussie over de advieskosten, willen consumenten gewoon snel een hypotheek, is hun (veronderstelde) risicobereidheid groter geworden en ervaren geldverstrekkers geen last meer van onder water staande woningen.

Dit alles laat onverlet dat een vast onderdeel in het hypotheekadvies is en blijft: klanten zuiver en passend adviseren over de financiële gevolgen van overlijden en de betaalbaarheid van woonlasten. Opdat klanten in elk geval de consequenties ervan overzien. Niet alleen inkomens technisch, maar ook alle overige (verhuis)consequenties van dien. De achterblijvende partner wordt wellicht geconfronteerd met een beperkte leencapaciteit op basis van LTI of houdt als alternatief over duur huren in de vrije sector.

NHG: geen verplichte ORV

Vanaf 2020 is een overlijdensrisicoverzekering niet meer verplicht voor bestaande hypotheek met Nationale Hypotheekgarantie (NHG). Sinds 2018 is deze verplichting al vervallen voor nieuwe hypotheek met NHG. Sindsdien daalt het aantal nieuw gesloten verzekeringen in combinatie met een hypotheek krediet sterk.

Veel geldverstrekkers werken mee aan het tussentijds opzeggen van een ORV. Bij nog maar 9 van de 45 annuïteitenhypotheek die met NHG worden gesloten, verlangen geldverstrekkers een ORV. Een aantal geldverstrekkers heeft ook voor niet-NHG-hypotheek de eis voor een ORV laten vallen. Adviseurs bespreken de risico's uiteraard nog steeds. Maar de risicobereidheid van de klant lijkt groot, want afdekken blijkt vaak niet nodig.

Sterke daling ORV-premie

MoneyView heeft berekend dat sinds 2002 de premie van een gemiddelde ORV met een gelijkblijvende dekking 58% is gedaald. In 2019 daalde de gemiddelde ORV-premie met 4,4%. Het jaar ervoor was even sprake van een prijsstijging, maar afgelopen jaar volgden de premies weer de langjarige, neerwaartse trend.

De oorzaak ligt volgens MoneyView niet alleen in de toegenomen levensverwachting. Van invloed is ook de toegenomen concurrentie tussen verzekeraars. Die is mede ingegeven door een daling van het aantal nieuw gesloten verzekeringen. Bovendien kunnen oversluiters en doorstromers vaak een stuk overwaarde inbrengen en kiezen consumenten sinds 2013 vaker voor een annuïtaire in plaats van een gelijkblijvende dekking bij overlijden.

Het aantal aanbieders van een ORV neemt intussen af (Aegon, Florius, Woonfonds), omdat de producten niet langer kostendekkend kunnen worden aangeboden.



over de financiële positie, doelstellingen, kennis en ervaring van de klant. En dat vervolgens (eerste lid, onder b) de adviseur het advies kan baseren op alle informatie die ingewonnen is. Specifiek voor het overlijdensrisico geldt dat de financiële gevolgen van overlijden van de klant moeten worden geïnventariseerd.

Bestaande voorzieningen

Wat is het effect van eventueel bestaande voorzieningen op de financiële positie bij overlijden? De adviseur kan op basis hiervan vaststellen of het overlijdensrisico al voldoende is verzekerd en of dit voldoende aansluit bij de risicobereidheid en doelstellingen van de klant. Een te beantwoorden vraag is bijvoorbeeld of de bestaande voorzieningen bij overlijden voldoende

zijn voor de achterblijvende partner om de financiële lasten van de (nieuwe) hypotheek te dragen.

De adviseur kan hierbij niet alleen afgaan op wat consumenten aangeven over hun oudedagsvoorzieningen. Hij heeft een zelfstandige plicht om informatie in te winnen over de financiële gevolgen bij overlijden. De adviseur dient door te vragen, zodat helder wordt op welke manier de oudedagsvoorzieningen al dan niet voldoende zijn verzekerd. Het leidt tot een advies om aanvullende maatregelen te nemen dan wel de vaststelling dat aanvullende maatregelen niet noodzakelijk zijn.

Afwijken van advies

Als uit de berekeningen blijkt dat de klant de inkomensrisico's (inkomensterugval) niet kan dragen, dan is het noodzakelijk dat de adviseur de klant hier nadrukkelijk op wijst. Als de klant er toch voor kiest de risico's niet af te dekken, dan dient duidelijk uit het dossier te blijken dat de klant afwijkt van het advies op dit onderdeel. ➤

Bij minder dan 10% een ORV

Sinds het loslaten van de verplichte ORV door NHG wordt nog bij minder dan 10% van de nieuwe hypotheek het overlijdensrisico afgedekt. De vraag is in hoeverre die daling in de nieuwe productie van ORV's onwenselijk is en wat de echte oorzaken zijn. Is het zo dat adviseurs (te) weinig aandacht schenken aan de (inkomens)risico's bij overlijden van hun klanten? Heeft de invoering van het provisieverbod tot een druk op kosten, snelheid en eenvoud geleid? Zijn klanten veel meer dan voorheen bereid het risico te nemen?

Eisen Wet op het financieel toezicht (Wft)

Dat NHG de verplichting van een ORV heeft losgelaten, betekent niet dat een adviseur het overlijdensrisico niet hoeft te onderzoeken voor zijn klanten. Een adviseur komt niet weg met een korte vermelding in het adviesrapport: "ORV besproken, klant is risicobereid en wil daarom geen dekking."

Wft-artikel 4:23 (eerste lid, onder a) stelt dat een adviseur voldoende informatie dient in te winnen

- Wanneer de adviseur deze keuze van de klant onverantwoord acht, moet uit het dossier blijken dat dit op onmiskenbare, duidelijke wijze aan de klant is duidelijk gemaakt. Daarbij moet helder worden gemaakt wat de risico's zijn als de klant zijn wens, tegen het advies van de adviseur in, toch doorzet. Tevens moet deze klantkeuze in het dossier worden vastgelegd.

Kifid: expliciet wijzen op premiedaling ORV

Financieel adviseurs zijn verplicht om klanten met een bestaande ORV expliciet te wijzen op premiedalingen in de levensverzekeringsmarkt. Klachteninstituut Kifid baseert dit uitgangspunt op Wft-artikel 4:20 (lid 3). Doen adviseurs dit niet, dan lopen ze het risico schade te moeten vergoeden. Dit blijkt uit twee Kifid-uitspraken uit 2019 (nr. 2019-623 en 2019-625). Beide adviseurs zijn in deze gevallen tekort geschoten in hun beperkte zorgplicht.

In de twee uitspraken geeft Kifid aan dat een algemene (niet-persoonlijke) mailing kan volstaan om klanten te informeren. Voorwaarde is wel dat daarin expliciet wordt gesproken over een scherpe premiedaling. Om voor een schadevergoeding in aanmerking te komen, moet de consument wel aantonen dat daadwerkelijk schade is geleden. Tegen beide uitspraken is overigens beroep ingesteld.

Afgelopen jaar heeft Kifid bijna honderd klachten ontvangen van consumenten over een overlijdensrisico-verzekering, afgesloten door tussenkomst van een financieel adviseur. Veel klachten zijn nog in behandeling. De AFM heeft aangekondigd in 2020 onderzoek te gaan doen naar de zorgplicht tijdens de looptijd van een financieel product.

Onzekerheid

Heeft een adviseur de plicht om bestaande klanten te informeren over de komst van mogelijk goedkopere alternatieven op de markt die destijds niet en nu wel beschikbaar zijn? Moeten verzekeraars premieverlagingen beschikbaar stellen aan hun bestaande klanten? Dienen zij hun verzekeringnemers erop te wijzen dat zij bij een concurrent misschien voordeliger uit kunnen zijn?

Het is voorstelbaar dat deze onzekerheid – over de reikwijdte van de zorgplicht bij ORV's, de aansprakelijkheid en de financiële gevolgen – adviseurs terughoudend maakt bij het bemiddelen in ORV's. En dat klanten wordt geadviseerd om zelf een verzekering online te sluiten.

Nabestaandenvoorziening

Bij het aangaan van een hypotheek behoort een adviseur indringend het scenario van vooroverlijden van een van

de partners te bespreken en ook voor te rekenen wat de financiële gevolgen zijn als een van beiden vroeg overlijdt. Het realistische overlijdensrisico kan namelijk forse financiële impact hebben op consumenten met een (annuïtaire of lineaire) hypotheek.

Door de versoering van de Anw en het nabestaandenpensioen ligt er een steeds grotere verantwoordelijkheid bij het individu voor een adequate nabestaandenvoorziening. Een Anw-hiaat wordt in de meeste pensioenregelingen niet (meer) gecompenseerd.

Daarnaast is een nabestaandenpensioen steeds vaker door de werkgever verzekerd op risicobasis. Nabestaanden krijgen alleen een uitkering als de partner nog in dienst is. Bij wisseling van baan of start als zelfstandige kan een fors tekort aan nabestaandenpensioen ontstaan.

Oplossingen in de privésfeer

Werknemers en directeurs-groot aandeelhouders moeten hun situatie ook privé bezien. Belangrijke vragen bij die analyse zijn:

- Kunnen de woonlasten (huur, hypotheekrente, gas, water, licht) nog worden betaald na het overlijden van een partner?
- Hoe ontwikkelen de kosten voor de kinderen zich en is er extra budget voor opvang nodig?
- Welke schulden vallen vrij en welke moeten nog worden afbetaald?
- Is er een uitkering vanuit de overheid?
- Hoe zit het met subsidies en toeslagen?

Zo'n analyse kan uitwijzen dat een overlijden financieel geen probleem veroorzaakt. Als dit wel een probleem vormt, kan een extra overlijdensrisicoverzekering een prima oplossing zijn. De overlijdensrisicopremie is in veel gevallen te overzien. Daarmee is de drempel om het risico te verzekeren laag. Maar niet altijd is een verzekeringsproduct de oplossing. Een aanpassing in het consumptiepatroon van de langstlevende partner kan ook bijdragen aan reductie van het probleem.

Adviesproduct

Een overlijdensrisicoverzekering is in elk geval bij uitstek een adviesproduct. Het is een uitgelezen kans om de consument bewuster te maken van de financiële risico's bij overlijden. Maar ook een verplichting. De adviseur moet ervoor zorgen dat het advies aansluit bij de risicobereidheid, berekeningen en wensen van de klant. Kijk goed naar uw rol als adviseur en baseer uw advies op de kwaliteit ervan en niet op de (mogelijke) aansprakelijkheid. ■

Als Erkend Financieel Adviseur weet u als geen ander hoe complex de fiscale eigenwoningregeling is. Dermate complex dat er de afgelopen jaren voortdurend besluiten, goedkeuringen en documenten met vragen en antwoorden zijn gepubliceerd om het enigszins werkbaar te houden. Toenmalig staatssecretaris Snel kondigde eind 2017 aan de eigenwoningregeling te zullen evalueren. De uitkomsten ervan zijn niet verrassend.

Eigenwoningregeling moet worden aangepast, maar dat gebeurt **niet**



Jan Martijn Hengeveld is zelfstandig ontwikkelaar van lesmateriaal en geeft trainingen binnen de financiële dienstverlening.

Op 13 december 2019 zijn de evaluatie-rapporten van twee partijen gepresenteerd. SEO Economisch Onderzoek (SEO) deed onderzoek naar de doeltreffendheid en doelmatigheid van de regeling. Panteia bekeek in welke mate de complexiteit een juiste toepassing van de eigenwoningregeling belemmert.

Doelmatig en doeltreffend?

SEO concludeert dat bepaalde aspecten aan de eigenwoningregeling enigszins doelmatig zijn geweest. Hypotheekrenteaftrek heeft in de periode van 2001 tot 2018 geleid tot stimulering van het eigenwoningbezit.

Maar SEO concludeert ook dat deze aftrek heeft geleid tot hoge kosten, hogere huizenprijzen, lagere welvaart en meer en hogere schulden bij consumenten. Sinds 2001 zijn er ontzettend veel extra regels toegevoegd aan de eigenwoningregeling die de renteaftrek hebben beperkt. Dat leidde tot minder overheidskosten en minder schulden van burgers. Maar SEO concludeert dat de eigenwoningregeling door het geheel en de veelvoud aan complexe regels op dit moment ondoelmatig is.

Onnavolgbaar

Panteia is nog veel harder in haar oordeel over de fiscale eigenwoningregeling. Die is niet houdbaar, niet controleerbaar, niet uitvoerbaar en niet te handhaven.

De opeenstapeling van allerlei fiscale maatregelen maakt de eigenwoningregeling onnavolgbaar. En het onderzoek strekte slechts tot de wetgeving van 2018. De tariefmaatregel (versnelde beperking aftrek tot 2023) en gefaseerde afbouw van de Wet Hillen zijn hierin niet meegenomen.

De eigenwoningregeling is onuitvoerbaar, omdat belanghebbenden feitelijk hun hele leven lang hun

eigenwoningverleden tot in detail moeten bijhouden en aantonen. Zeker na life-events, zoals echtscheiding, is feitelijk niet meer na te gaan welke schuld is aan te merken als eigenwoningschuld. Niemand beschikt meer over alle informatie die daarvoor nodig is, ook overheidsinstanties niet.

Panteia noemt diverse praktijkvoorbeelden van ingevoerde lapmiddelen, die meer vragen oproepen dan antwoorden geven. Eén daarvan is het goedkeurend besluit van 30 januari 2018 over verdeling van het eigenwoningverleden. Dit besluit geeft alleen uitleg voor één specifieke situatie (partners met verschillend eigenwoningverleden die elk voor 50% samen kopen). Voor alle andere situaties blijft de eigenwoningregeling volstrekt onduidelijk.

Aanbevelingen

Beide onderzoeksbureaus doen onafhankelijk van elkaar, verschillende aanbevelingen. Ze noemen allebei onder meer defiscalisering of verplaatsing van de woning naar box 3 als oplossing. Alle aanbevelingen hebben één ding gemeen: de huidige eigenwoningregeling werkt niet.

Kabinet aan zet

De staatssecretaris presenteerde de rapporten enkele dagen voor zijn aftreden. De inhoudelijke reactie was teleurstellend: de eigenwoningregeling is te complex, maar dit kabinet gaat daar niets meer aan veranderen. Dat is aan een volgend kabinet. Ook relatief eenvoudig en direct in te voeren aanbevelingen worden niet overgenomen.

Op (naar verwachting) 17 maart 2021 mag u stemmen. Ik ben benieuwd welke partij zich, vooruitlopend op die verkiezingen, durft uit te spreken over de eigenwoningregeling. En ook of u in uw hypotheekadvies alvast moet waarschuwen over het vervallen van de hypotheekrenteaftrek. ■

Documenten

Als u op de website van de Tweede Kamer zoekt op 'eigenwoningregeling' treft u de brief aan van de regering over de 'Evaluaties eigenwoningregeling'. Op die pagina kunt u ook de twee rapporten downloaden: Evaluatie complexiteit fiscale eigenwoningregeling (Panteia) en Evaluatie doeltreffendheid en doelmatigheid eigenwoningregeling

Vermogensongelijkheid groeit **niet** door erfenissen en schenkingen

Ontvangers van erfenissen en schenkingen zijn relatief rijker dan leeftijdsgenoten die niets ontvangen. Toch leiden erfenissen en schenkingen niet tot een toename van vermogensongelijkheid, concludeert het Centraal Planbureau. Aan de andere kant is de schenkingsvrijstelling eigen woning voor een selecte groep een handig middel om via de woningmarkt vermogensvoordelen door te geven aan volgende generaties.



Raymond Bakker

is als fiscalist en complianceadviseur werkzaam voor pensioen- en hypotheekorganisaties. Hij staat als vakdeskundige financiële dienstverlening geregistreerd in de Deskundigenindex (DIX) voor de Rechtspraak.

Thomas Piketty heeft met het boek 'Kapitaal in de 21^e eeuw' een discussie doen oplaaien over vermogensongelijkheid. Volgens de Franse econoom leiden erfenissen en schenkingen namelijk tot grotere ongelijkheid. Hij wijst erop dat vermogen doorgaans harder groeit dan de economie. Dit groeiende vermogen (door stijgende huizenprijzen of rente) groeit almaar verder als je dat doorspeelt naar volgende generaties via erfenissen en schenkingen. Zo groeit de vermogenskloof mee met het vermogen zelf.

Dit alles klinkt plausibel. In Nederland waren tot voor kort weinig onderzoeksgegevens bekend die de stelling van Piketty zouden kunnen ondersteunen. Echter, eind 2019 publiceerde het Centraal Planbureau (CPB) een notitie genaamd 'Effect van erfenissen en schenkingen op vermogensongelijkheid en de rol van belastingen'. Aanleiding voor het onderzoek waren nieuw beschikbaar gekomen data van het Centraal Bureau voor de Statistiek (CBS). De data omvatten de periode 2007-2015. De CPB-conclusies wijzen in een andere richting dan Piketty doet.

Minder is naar verhouding meer

Uit het CPB-onderzoek blijkt dat ontvangers van erfenissen en schenkingen relatief vermogender

zijn dan leeftijdsgenoten die niets ontvangen. Desondanks hebben erfenissen en schenkingen tussen 2007 en 2015 niet geleid tot een toename van de vermogensongelijkheid, zegt het CPB. De eerste reden is dat huishoudens die een grote schenking geven, gemiddeld ouder en meer vermogend zijn dan de ontvangers. Hierdoor verschuift vermogen naar de minder vermogende generatie.

Volgens het CPB ontvangen de meeste mensen op een zeker moment een schenking of erfenis, ook de minder rijken. Huishoudens met een laag (of negatief) vermogen ontvangen weliswaar minder vaak schenkingen of erfenissen. Maar als zij ze ontvangen, zijn deze in verhouding tot hun vermogen vaak groter. De minder rijken gaan er naar verhouding méér op vooruit. Aan het relatief grote vermogen dat rijke kinderen al hadden, voegt de schenking of erfenis verhoudingsgewijs minder toe dan bij anderen. Wie bijna geen vermogen heeft, of een negatief vermogen, gaat er met bijvoorbeeld een eenmalige € 35.000 harder op vooruit dan een vermogende persoon die er een zoveelste ton bij krijgt.

Nieuw gevormde huishoudens

Daarnaast blijkt dat de geldoverdracht van welgestelden zich uiteindelijk over een best grote groep verschillende mensen verspreidt door de generaties heen, stelt het CPB. "Mensen trouwen lang niet altijd met iemand binnen hun eigen vermogensgroep. Kinderen van rijkere ouders vormen soms een huishouden met kinderen uit een minder vermogend gezin. Het vermogen verspreidt zich bij volgende generaties over nieuwgevormde huishoudens."

Deze effecten zorgen er gezamenlijk voor dat de kloof tussen vermogenden en minder-vermogenden niet groeit door erfenissen en schenkingen, zo concludeert het CPB.



Gemiddelde bedragen en belasting

De onderzoekers van het CPB hadden alleen toegang tot belaste schenkingen en erfenissen. Kleinere erfenissen en schenkingen waarover geen schenk- of erfbelasting is betaald, zijn niet meegenomen in de resultaten. Vrijgestelde schenkingen in het kader van de eigen woning (2020: € 103.456) zitten wél in het onderzoek. Ondanks de vrijstelling moet daar namelijk wel aangifte van worden gedaan.

Voor erfenissen en schenkingen waarover aangifte is gedaan, was de gemiddelde omvang in 2015 ongeveer € 65.000 (erfenissen) en € 83.000 (schenkingen). In 2015 werd over deze erfenissen gemiddeld 12% belasting betaald en over de schenkingen 6%. Vooral schenkingen worden fiscaal vrij optimaal toegepast. Net binnen de vrijstellingsgrens of onder de schijfgrens zijn deze handelingen namelijk “sterk oververtegenwoordigd”, zien de onderzoekers. Ook verdelen schenkers grote schenkingen over meerdere jaren om zo belasting te ontlopen.

Meer ruimte voor schenkingen

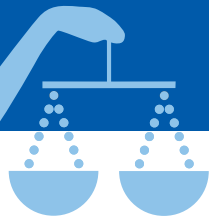
De belastingvrije schenkingen zijn vanaf 2010 verruimd. Ouders konden hun kind vanaf 1 januari 2010 eenmalig € 50.000 belastingvrij schenken. Het kind moest dan tussen de 18 en 35 jaar jong zijn en de schenking gebruiken voor de aankoop van een eigen woning of voor het betalen van een dure studie. In 2013 en 2014 is de eigenwoning-vrijstelling tijdelijk verhoogd naar € 100.000. Per 1 januari 2017 is de vrijstelling van de jubelton structureel in de wet opgenomen en zijn de voorwaarden verruimd. Volgens de Algemene Rekenkamer (‘Schenkingsvrijstelling eigen woning, Effecten op de hypotheekschuld’ – december 2017) heeft deze vrijstelling de algehele hypotheekschuld flink verminderd. Jongeren met vermogende ouders hebben hierdoor een enorme voorsprong.

Steun bij kopen woning

Hier komt de discussie tussen groeiende ongelijkheid toch weer om de hoek kijken. De Sociaal-Economische Raad concludeert immers niet voor niets (‘Hoge Verwachtingen: Kansen en belemmeringen voor jongeren in 2019’ – augustus 2019) dat de huidige jongere generatie pas later zelfstandig wordt. Zij hebben aanzienlijk minder zekerheden dan jongeren van vroeger. Standaard krijgen ze vaak een tijdelijk arbeidscontract en ervaren ze problemen bij het vinden van een betaalbare koopwoning.

Studiefinanciering is niet meer ‘gratis’ maar wordt omgezet in een studieschuld. Aan het begin van hun werkzame leven hebben ze dan al een schuldpositie, wat van invloed is op hun maximale leencapaciteit voor een eigen woning. Een studieschuld wordt immers, net als andere financiële verplichtingen, betrokken bij de vaststelling hoeveel een huishouden maandelijks maximaal kan uitgeven aan hypotheeklasten, op basis van de inkomensnormen in de Regeling hypotheckair krediet.

Dit verklaart mede waarom vermogende ouders hun kinderen op de woningmarkt vrij massaal steunen bij het kopen van een woning. Ben je toevallig in de juiste wieg geboren, dan geniet je een voorsprong op jongeren uit minder vermogende huishoudens. Deze voorsprong kun je vervolgens gemakkelijk vergroten, want met die koopwoning bouw je nog meer eigen vermogen op. Een vermogende groep geeft zo via de woningmarkt haar privileges van generatie op generatie door. ■



Kan een abonnement op nazorg worden opgezegd?

De feiten

Begin 2017 went een echtpaar zich tot een adviseur voor advies over en bemiddeling van de financiering voor hun nieuwe woning. Het leidt tot een hypotheek, overlijdensrisicoverzekering en twee bankspaarrekeningen. De tussenpersoon neemt in de dienstverleningsovereenkomst op dat hij maandelijks 'beheerkosten' in rekening mag brengen voor de bij hem lopende producten. De beheerkosten dienen voor het leveren van nazorg. Daaronder vallen: een deugdelijke administratie, beantwoording van vragen over de producten, informatie over (impactvolle) wijzigingen in product of wet- en regelgeving, begeleiding bij renteherziening en toegang tot een online klantmap. De klant tekent de overeenkomst, die bewust spreekt over beheerkosten en niet over (nazorg)abonnement. Volgens de overeenkomst kunnen de beheerkosten niet worden opgezegd. Gebeurt dat toch, dan houdt alle dienstverlening op en moet de klant de producten bij een andere tussenpersoon onderbrengen. Eventuele kosten voor de overdracht komen voor rekening van de klant. Binnen een half jaar zegt het echtpaar de overeenkomst op. Zij eisen stopzetting van de inning van de beheerkosten (€ 10,25 per maand) en tevens dat de adviseur zijn wettelijke nazorgplicht blijft vervullen.

De uitspraak

Klachteninstituut Kifid oordeelt dat er tussen partijen altijd contractsvrijheid bestaat. Nu klant en tussenpersoon beiden de overeenkomst hebben ondertekend, is in beginsel sprake van een geldige overeenkomst tot betaling voor nazorg. Toch krijgt de adviseur op diverse punten ongelijk. Allereerst is er een wettelijke nazorgplicht, die kosteloos moet zijn. Daarvan kan niet via een contract worden afgeweken. Die (gratis) wettelijke nazorgplicht – of 'doorlopende zorgplicht' – is niet in te perken of uit te sluiten. Het tweede punt is de opzegbaarheid van de overeenkomst, voor zover de inhoud verder gaat dan de wettelijke nazorg. In het Burgerlijk Wetboek staat dat elke overeen-

komst kan worden opgezegd. Dat is dwingend recht en dus niet contractueel uit te sluiten. Aangezien er geen opzegtermijn in de overeenkomst staat, oordeelt Kifid dat een opzegtermijn van één maand redelijk is. De adviseur stelt verder dat de klant maar moet overstappen naar een andere tussenpersoon als hij de beheerkosten niet betaalt. Ook dat kan niet zomaar. De wettelijke nazorgplicht kan niet eenzijdig worden opgezegd. Voor hypotheek en bankspaarrekeningen kan de adviseur daar zelf niets aan veranderen. Voor verzekeringen ligt het genuanceerder: hij mag z'n portefeuille overdragen aan een andere tussenpersoon. Maar het initiatief daartoe ligt bij de tussenpersoon en niet bij de klant.

Leermomenten

De uitspraak is op zich duidelijk: als een adviseur adviseert en bemiddelt in producten waarvoor een doorlopende zorgplicht bestaat, moet hij die kosteloos blijven uitvoeren. Wettelijke nazorg is niet contractueel uit te sluiten, ook niet als je het anders benoemt. Het afschaffen van de (doorlopende) provisie noopt veel tussenpersonen tot herziening van hun verdienmodel. Dat partijen daarmee worstelen, is logisch. Er volgen ongetwijfeld meer uitspraken over de grenzen van de zorgplicht en de prijs en opzegbaarheid van nazorgabonnementen. Op 12 juli 2019 deed Kifid al eens zo'n uitspraak. Dat ging over een

abonnement met een looptijd van 30 jaar, zonder opzegtermijn. De klant zegde dit abonnement al na één maand op. Bij tijdelijke contracten kan dat niet zomaar, oordeelde Kifid. Ook daarvoor geldt een redelijke termijn: in die casus door Kifid gesteld op één jaar. Beter is dergelijke conflicten te vermijden door een korte contractuele opzegtermijn te hanteren. Nog beter is de klant er met woord en daad van te overtuigen hoezeer een nazorgabonnement in diens eigen belang is, zodat hij helemaal geen reden ziet om het abonnement op te zeggen.

Bronnen:

Geschillencommissie Kifid, niet-opzegbare beheerkosten, 6 januari 2020, nr 2020-017.

Geschillencommissie Kifid, nazorgabonnement 30 jaar, 12 juli 2019, nr 2019-496.