

Leidraad Hypotheekadvisering Caribisch Nederland

In het kort - In deze leidraad beschrijft de AFM elementen uit een goede adviespraktijk. Dit is een voorbeeld van hoe een adviseur kan voldoen aan de wettelijke eisen om passend advies te geven.

Inhoudsopgave

1.	Inleiding	3
2.	De rol van de adviseur	4
3.	Het adviestraject	6
	Kennismaking	6
	Inventarisatie	7
	Analyse	8
	Advies	8
	Het hypotheekproduct	9
	Nazorg	10
4.	Verantwoorde woonlasten	11
	Inventarisatie en analyse	11
	Advies	11
5.	Life events	13
	Inventarisatie en analyse	13
	Advies	14
	Relatiebeëindiging	15
6.	Oversluiten	16
	Inventarisatie en analyse	16
	Advies	16
7.	Aanvullende risico's thema's	18
	Renterisico's	18
	Klimaatrisico's	19
	Fiscaliteit	19

1. Inleiding

Het aangaan van een hypotheckair krediet is voor klanten een belangrijke beslissing. De kosten en aflossing van deze lening hebben voor langere termijn grote invloed op het besteedbaar inkomen. Daarom is goede advisering over hypotheckair krediet belangrijk. Vanuit die gedachte heeft de wetgever eisen gesteld aan de kwaliteit van dit advies. Deze eisen zijn opgenomen in artikel 5:7 van de Wet financiële markten BES (hierna: WfmBES). De AFM wil hypotheckadviseurs graag helpen zodat deze wettelijke eisen op correcte wijze onderdeel worden van het adviestraject. In deze leidraad beschrijft de AFM daarom elementen uit een goede adviespraktijk. Dit is een voorbeeld van hoe een adviseur kan voldoen aan de wettelijke eisen. Deze leidraad heeft niet de status van wet- en regelgeving.

De leidraad is ook geen vakinhoudelijk handboek 'hoe te adviseren', maar het behandelt enkele elementen die vanuit de optiek van de wettelijke adviesregels van belang zijn. Het heeft dus niet het doel om volledig te zijn. Dat is niet mogelijk, alleen al omdat advies over hypotheckair krediet nooit standaard is. Iedere klantsituatie is uniek en bepaalt wat en hoe diepgaand een adviseur moet inventariseren om voor die klant passend advies te kunnen geven. In deze leidraad wordt steeds in algemene zin aangegeven hoe een adviseur invulling kan geven aan de wettelijke normen. Met voorbeelden wordt voor specifieke situaties een nadere uitwerking gegeven. Ze dienen uitsluitend ter illustratie en mogen niet worden beschouwd als vaste richtlijnen, ook niet wanneer er getallen of andere concrete details worden genoemd.

Op enkele plaatsen worden ook goede praktijken gedeeld; in die gevallen volgt de verwachting niet uit de wettelijke adviesnorm maar zijn het voorbeelden die verder gaan dan de minimale wettelijke norm.

2. De rol van de adviseur

In deze leidraad staan vragen centraal zoals: Waar moet de adviseur op letten bij het adviseren over verantwoorde woonlasten? Hoe kan de adviseur de klant helpen om risico's op life events te mitigeren? De kwaliteit van het advies wordt echter niet alleen bepaald door dit soort vakinhoudelijke vraagstukken. Ook randvoorwaarden als integriteit, zorgvuldigheid en professionele vaardigheden bepalen de kwaliteit van het advies. Hieronder noemen we enkele belangrijke elementen met betrekking tot de rol van de adviseur. Deze elementen zijn weliswaar (op een enkele na) geen wettelijke verplichtingen maar vormen mede de basis voor adviseurs om een passend advies te geven.

De adviseur heeft een zelfstandige rol bij het advies. Dat betekent dat de adviseur zich niet alleen door de wensen van de klant laat leiden of door de leenmogelijkheden van de aanbieder, maar als een door de klant ingeschakelde professional die advies geeft over wat past bij de situatie van de klant. Het verstrekken van hypotheekadvies is namelijk méér dan alleen het regelen van een financieringsoplossing. Het is het begeleiden en adviseren van klanten bij keuzes over het hypothecaire krediet die voor een lange periode impact hebben op hun dagelijkse leven. Kortom, de adviseur helpt de klant om complexe financiële keuzes goed te begrijpen en af te wegen.

Het is raadzaam dat de adviseur al in een vroeg stadium deze zelfstandige rol benoemt. Het kan immers voorkomen dat de klant een wens heeft die, na toetsing door de adviseur, financieel niet past bij de situatie van de klant. Als de adviseur die keuze niet verstandig acht dan zal de klant nadrukkelijk gewezen moeten worden op de consequenties die dat met zich meebrengt zodat de klant zich bewust is van de financiële gevolgen. Wanneer de klant desondanks toch wil afwijken van het advies van de adviseur dan legt de adviseur in het dossier en in het adviesrapport vast dat de klant (op dat onderdeel) van het gegeven advies is afgeweken. Mocht er later discussie ontstaan, dan kan de adviseur zich op basis van de gegeven toelichting verantwoorden over de gemaakte keuze. Als een adviseur zich echt niet kan verenigen met de keuze van de klant, omdat het niet in diens belang is, dan zal de adviseur zich moeten afvragen in hoeverre deze kan meewerken aan de uitvoering van die wens.

De adviseur neemt een onderzoekende houding aan en vraagt door wanneer antwoorden van de klant tegenstrijdig zijn. De adviseur wint informatie in over de financiële positie, doelstellingen, risicobereidheid en kennis en ervaring van de klant rondom de financiering van de woning. Als de adviseur constateert dat antwoorden tegenstrijdig of zaken onduidelijk zijn, dan bespreekt de adviseur dit en vraagt om een nadere toelichting of bewijs, zodat de verstrekte informatie goed onderbouwd en betrouwbaar is. Bijvoorbeeld als de klant aangeeft een stabiel inkomen bij arbeidsongeschiktheid belangrijk te vinden, maar het risico op arbeidsongeschiktheid niet wil afdekken. Of als de ene levenspartner aangeeft geen risico te willen lopen en de andere wel. De adviseur onderzoekt en (her)prioriteert samen met de klant diens wensen, zodat de klant de wensen zo nodig kan bijstellen en de adviseur daarmee rekening kan houden in diens advies. De adviseur kan in het adviesrapport opnemen welke tegenstrijdigheden er waren en op welke wijze hiermee is omgegaan, vooral wanneer dit de klant helpt om het advies goed te begrijpen.

Om de klant zo goed mogelijk van dienst te zijn, investeert de adviseur actief in diens professionele ontwikkeling. De adviseur blijft op de hoogte van zowel vakinhoudelijke ontwikkelingen, zoals wijzigingen in relevante fiscale regelgeving, en door voor zijn vak relevante, maatschappelijk trends te volgen, bijvoorbeeld de klimaatproblematiek. Een goede praktijk is een adviseur die leert en verbetert door periodiek zijn adviezen te laten toetsen door collega's of auditors.

Naast kennisontwikkeling werkt de adviseur actief aan diens gespreksvaardigheden en reflecteert met een kritische houding op diens eigen werk. De adviseur is zich bewust van de grenzen van diens eigen

kennis en ervaring en schakelt bij complexe dossiers tijdig andere experts in. Zo kan het bijvoorbeeld waardevol zijn om een collega-adviseur te raadplegen voor het bespreken van ingewikkelde casussen.

Verder maakt de adviseur, indien nodig, gebruik van gespecialiseerde software om complexe berekeningen uit te voeren. De adviseur zorgt dat hij digitaal vaardig blijft en goed geïnformeerd is over de werking van de gebruikte adviessoftware. De adviseur spant zich in om zoveel als mogelijk zekerheid te verkrijgen over de juistheid van de regelingen en berekeningen die in de software worden toegepast. De adviseur is immers verantwoordelijk voor het advies.

3. Het adviestraject

Hieronder volgt een beschrijving op hoofdlijnen van de stappen van het adviestraject zoals de adviseur dat met zijn klant doorloopt. Hoewel de verschillende stappen na elkaar zijn beschreven, is het adviesproces in de praktijk vaak een dynamisch proces waarbij de elementen *inventariseren* en *analyseren* nauw verbonden zijn en elkaar gedurende het proces kunnen afwisselen. Doordat de adviseur de klant informeert over de consequenties van de verschillende keuzes, kan de klant diens wensen bijstellen. Op basis van die nieuwe informatie kan de adviseur de analyse aanpassen.

Kennismaking

Het adviesproces begint met de kennismaking tussen de adviseur en de klant. Voor zowel de adviseur als de klant is het van belang om tijdens deze fase erachter te komen of de adviseur wat voor de klant kan betekenen. Daartoe informeert de adviseur de klant over de inhoud van zijn dienstverlening (over de kosten van deze werkzaamheden en deelt de precontractuele diensverleningsinformatie met de klant). In deze fase kan de adviseur ook diens zelfstandige rol toelichten en aangeven dat daar ook bij hoort dat de adviseur waarschuwt als bepaalde wensen financieel niet haalbaar zijn.

Het is belangrijk om in die eerste fase duidelijke afspraken te maken over de reikwijdte van de dienstverlening. Maak als adviseur duidelijk waarover je wel en waarover je niet adviseert.

In deze eerste fase willen veel klanten weten wat zij maximaal kunnen lenen voordat ze actief op zoek gaan naar een woning of om te beoordelen of het huis dat zij op het oog hebben financieel haalbaar is. De maximale leencapaciteit fungeert dan als een referentiepunt bij het bepalen van het budget en de woningkeuze. In de praktijk begint de inventarisatie daarom al tijdens het eerste, oriënterende gesprek, of zelfs daarvoor als klanten informatie (digitaal) aanleveren.

Voorbeeld 1 (maximale hypotheek en oriëntatiefase)

Een klant vraagt bij het eerste gesprek wat hij maximaal zou kunnen lenen voor een hypotheek. De adviseur legt uit dat de maximale leensom wordt berekend op basis van standaard leennormen, waarbij wordt uitgegaan van de specifieke gezinssituatie. In dit geval heeft de klant drie kinderen. De adviseur wijst erop dat het hebben van kinderen invloed heeft op de maandelijkse uitgaven en dat het belangrijk is om rekening te houden met minder financiële ruimte en een grotere kwetsbaarheid bij tegenslagen, zoals verlies van inkomen of onverwachte kosten, als de klant de maximale leenruimte zou gebruiken. De adviseur vraagt ook naar het woonverleden omdat dit onder andere inzicht geeft in de kennis en ervaring van de klant en kan dit inzicht geven in de betaalbaarheid van een nieuwe hypotheek. De klant antwoordt nu te huren en nog nooit een eigen woning te hebben gehad.

Samen bekijken ze wat de huidige woonlasten van de klant zijn. De klant geeft aan dat hij nu comfortabel woont, maar wel openstaat voor een verhoging van de woonlasten als dat nodig is voor een volgende stap. De adviseur vraagt door: hoeveel extra maandlasten zou de klant kunnen en willen dragen, zonder dat dit ten koste gaat van andere belangrijke uitgaven zoals kinderopvang, vakanties of sparen?

Op basis van dit gesprek komen ze tot een richtbedrag dat voor de klant als maximale maandlast acceptabel voelt. De adviseur berekent vervolgens wat de bijbehorende maximale hypotheek is. Dit bedrag geeft de klant een realistisch kader om gericht te zoeken naar een woning die past bij zijn financiële situatie en toekomstplannen.

Inventarisatie

In de fase van de inventarisatie gaat de adviseur verder met inventariseren, maar op een veel gedetailleerder niveau dan bij de kennismaking. De adviseur wint bij de klant informatie in over zijn kennis en ervaring op het gebied van hypotheekkrediet. Daarnaast inventariseert de adviseur de financiële positie, de doelstellingen en de risicobereidheid van de klant; de adviseur neemt hier de klantsituatie als uitgangspunt om te bepalen welke relevante informatie moet worden ingewonnen voor het opstellen van een passend hypotheekadvies. Het is belangrijk dat de adviseur zich inspanst om een volledig en juist beeld van de klantsituatie te krijgen. Waar nodig zal de adviseur mondelinge informatie van de klant verifiëren. Dit kan door bijvoorbeeld vervolgvragen te stellen of een kopie van bepaalde documenten te vragen. Ook kan de adviseur de klant bewust keuzes laten maken aan de hand van concrete voorbeeldsituaties die zijn toegespitst op de klantsituatie.

Verder is het van belang dat de adviseur tijdens deze fase inventariseert welke bestaande voorzieningen de klant heeft en voor welke uitkeringen de klant nu en in de toekomst in aanmerking komt. Hierbij spelen ook wettelijke voorzieningen een rol. Het is dus van belang dat de adviseur over alle relevante gegevens van de huidige financiële situatie van de klant beschikt. Verder moet een adviseur, wanneer dat nog niet eerder is gedaan, de klant tijdens deze fase in algemene zin informeren over de voor hem mogelijk relevante hypotheekconstructies en voorwaarden zoals de al dan niet verplichte risicoverzekeringen.

Voorbeeld 2 (inventarisatie)

Een echtpaar wendt zich tot een hypotheekadviseur voor de financiering van een woning die zij willen aankopen. Om te kunnen beoordelen of de gevraagde hypotheek passend en verantwoord is, start de adviseur met een uitgebreide inventarisatie van hun persoonlijke en financiële situatie.

Tijdens het gesprek brengt de adviseur eerst de persoonlijke omstandigheden van het echtpaar in kaart. Daarbij bespreekt hij onder meer hun gezinssituatie, de leeftijd van de gezinsleden en hun arbeidssituatie. Een partner heeft een vast dienstverband, terwijl de andere parttime werkt en overweegt de werkzaamheden in de toekomst uit te breiden. De adviseur vraagt ook naar eventuele ontwikkelingen die van invloed kunnen zijn op de financiële positie, zoals gezinsuitbreiding of een mogelijke carrièrestap.

Vervolgens onderzoekt de adviseur de financiële situatie van het echtpaar. De adviseur verzamelt informatie over het inkomen, waaronder het vaste salaris van beide klanten en eventuele variabele inkomensbestanddelen. Daarnaast brengt hij bestaande financiële verplichtingen in beeld. Ook wordt gekeken naar het aanwezige spaargeld en overige vermogensbestanddelen. Op basis van deze informatie beoordeelt de adviseur of de klanten voldoende financiële ruimte hebben om de hypotheeklasten op zowel korte als langere termijn te kunnen dragen.

Om vast te stellen of de gewenste financiering aansluit bij de situatie van de klanten, bespreekt de adviseur het doel van de financieringsaanvraag. In deze casus betreft dit de aankoop van een bestaande woning. De adviseur verzamelt relevante informatie over het object, waaronder de koopsom, de staat van onderhoud en eventuele verbouwingsplannen die mogelijk in de financiering moeten worden meegenomen.

Daarnaast gaat de adviseur in gesprek over de wensen en doelstellingen van de klanten. Het echtpaar geeft aan belang te hechten aan stabiele maandlasten, omdat zij zekerheid wensen over hun toekomstige woonlasten. Ook bespreken zij hun toekomstplannen, waaronder de wens om binnen enkele jaren minder te gaan werken. De adviseur betreft deze informatie bij zijn beoordeling van passende hypotheekvormen en looptijd van de hypotheek.

Ten slotte bespreekt de adviseur de risico's die samenhangen met de financiering. Hij legt uit welke gevolgen rentewijzigingen, arbeidsongeschiktheid, werkloosheid of inkomensdaling kunnen hebben voor de betaalbaarheid van de hypotheek. Tijdens dit gesprek constateert de adviseur bijvoorbeeld dat

de klanten enerzijds maximale zekerheid wensen, maar anderzijds het risico op arbeidsongeschiktheid niet af te willen dekken. Deze tegenstrijdigheid maakt de adviseur bespreekbaar, zodat de klanten een weloverwogen keuze kunnen maken.

De adviseur legt alle verzamelde informatie en de uitkomsten van zijn inventarisatie vast in het klantdossier. Hierdoor is inzichtelijk welke gegevens zijn gebruikt bij de beoordeling van de financieringsaanvraag en hoe deze hebben bijgedragen aan het uiteindelijke hypotheekadvies.

Analyse

In de fase van analyse vertaalt de adviseur de relevante informatie over de klant naar de mogelijkheden voor een hypotheek. Een goede adviseur werkt de mogelijkheden die aansluiten bij het klantbeeld cijfermatig uit door klantspecifieke berekeningen te maken. Daarbij wordt niet alleen gekeken naar de huidige situatie, maar ook naar toekomstige situaties of gebeurtenissen die invloed kunnen hebben op de financiële positie van de klant, zoals pensionering, een wens van de klant om eerder te stoppen met werken en risico's als arbeidsongeschiktheid en overlijden. Samen met de klant heeft de adviseur vastgesteld welke gebeurtenissen voor de klant relevant zijn en rekt deze door. De adviseur gebruikt deze scenarioanalyses om de klant inzicht te geven in hoe deze gebeurtenissen de betaalbaarheid van de hypotheek kunnen beïnvloeden. Zo onderzoekt de adviseur bijvoorbeeld de betaalbaarheid van de woonlasten wanneer de hypotheek doorloopt na pensionering, of als de klant eerder wil stoppen met werken. Het gaat voor de adviseur hier immers niet om de vraag of de financiering die de klant aangaat aan de leennormen voldoet (de krediettoets die de aanbieder uitvoert), maar juist om de betaalbaarheid van de woonlasten als de klant met pensioen is, of eerder wil stoppen met werken. Hoe dichter de klant bij pensionering komt en/of hoe groter een eventueel tekort is, bijvoorbeeld als de klant eerder wil stoppen met werken, hoe belangrijker deze analyse en het gesprek met de klant hierover zal zijn. De adviseur legt in het adviesrapport vast wat deze scenario's voor de klant betekenen en documenteert waar nodig de berekeningen in het klantdossier.

Advies

In de fase van het advies geeft de adviseur op basis van alle verzamelde informatie aan welke hypotheekconstructie goed aansluit op de uitkomsten van de analyses en past bij de situatie en de wensen van de klant. De adviseur houdt hierbij ook rekening met alle relevante fiscale aspecten voor zover die gelden of redelijkerwijs in de situatie van de klant zijn te voorzien. De adviseur formuleert het advies zo dat de klant begrijpt hoe het advies aansluit op zijn doelstellingen, financiële positie, risicobereidheid en kennis en ervaring. Vervolgens licht de adviseur het advies toe.

De adviseur moet kunnen aantonen dat diens advies op correcte wijze tot stand is gekomen. Hiervoor dient de adviseur in zijn dossier de relevante informatie over de klant te bewaren. Tevens moeten de gegevens over het aanbevolen en/of uiteindelijk bemiddelde product in het dossier aanwezig zijn.

Het is belangrijk dat de adviseur zorgt voor een begrijpelijk en onderbouwd adviesrapport waaruit duidelijk blijkt hoe de adviseur tot zijn advies is gekomen. Het adviesrapport bevat de informatie op basis waarvan de adviseur tot zijn advies is gekomen en een duidelijke toelichting op zijn overwegingen. Op die manier kan de klant nagaan op grond van welke informatie een hypotheek- of verzekeringsoplossing is geadviseerd, of is geadviseerd om geen verzekering af te sluiten, en welke elementen in het klantprofiel een rol hebben gespeeld bij het advies voor specifieke producten en contractvoorwaarden van een kredietaanbieder, en welke wensen bijvoorbeeld niet kunnen worden gerealiseerd. Op basis van het onderbouwde advies kan de klant keuzes maken en besluiten om het advies wel of niet op te volgen. In de praktijk zal de adviseur daarom het advies en de onderbouwing tijdig met de klant delen, zodat de

klant weloverwogen keuzes kan maken voordat het financieringstraject wordt gestart en de overeenkomst met de geldverstrekker wordt aangegaan.

Het hypotheekproduct

Voor klanten is het belangrijk dat zij het product van de kredietaanbieder begrijpen. De adviseur kan de toegevoegde waarde van zijn deskundigheid laten zien door de klant op een juiste manier mee te nemen in relevante productkenmerken.

De adviseur helpt de klant inzicht te krijgen in de verschillende productkenmerken, waarbij niet alleen naar de rente wordt gekeken, maar ook naar productvoorwaarden die relevant zijn voor de persoonlijke situatie van de klant. Door deze soms complexe informatie op een heldere en begrijpelijke manier toe te lichten en zorgvuldig te adviseren, zorgt de adviseur ervoor dat de klant goed begrijpt wat de gevolgen zijn van bepaalde keuzes in de praktijk.

Mede op basis van de kennis en ervaring van de klant zal de adviseur uitleg geven over de mogelijkheden die de klant heeft als het gaat om verschillende productkenmerken en -voorwaarden. De adviseur zal hierbij moeten onderzoeken wat voor de klant belangrijke onderwerpen zijn. Bijvoorbeeld bespreekt de adviseur de voorwaarden die gedurende de looptijd van de hypotheek voor de klant relevant kunnen zijn. Bijvoorbeeld wordt besproken wat de boeterente is op het moment dat de klant vervroegd wil aflossen. Ook zal de adviseur de klant informeren over eventuele verplichte verzekeringen die de klant moet afsluiten wanneer een hypotheek wordt aangegaan.

De adviseur zal uiteindelijk op basis van de inventarisatie en de analyse van voor de klant relevante voorwaarden een passend advies geven over het hypotheekproduct bij de (geadviseerde) kredietaanbieder. Omdat dit advies als het ware het sluitstuk is, gaat de adviseur na of er ten opzichte van eerdere onderwerpen geen tegenstrijdigheden zijn en het advies in zijn geheel passend is en aansluit bij de financiële positie, doelstellingen en risicobereidheid van de klant. Daarbij motiveert de adviseur aan de klant waarom het advies passend is. De adviseur geeft hierbij aan welke overwegingen en voorwaarden daarbij doorslaggevend zijn en hoe de productvoorwaarden aansluiten bij de besproken wensen en doelstellingen van de klant. Ook geeft de adviseur aan indien bepaalde wensen niet in het hypotheekproduct zitten. De adviseur legt het onderbouwde advies vast in het adviesrapport.

De adviseur zal controleren of de klant het advies begrijpt en of dit aansluit bij zijn voorkeuren. Indien nodig zal de adviseur alternatieven bespreken en toelichten waarom deze minder goed aansluiten bij de situatie van de klant. Het advies is niet hetzelfde als de wens van de klant, maar de eigen professionele afweging van de adviseur over wat passend is bij de situatie van zijn klant.

Voorbeeld 3 (voorwaarde bij het hypotheekproduct)

Twee klanten kopen gezamenlijk een woning en financieren slechts een beperkt deel met een hypotheek. De Loan-to-Value (LTV) bedraagt circa 30%, doordat de klanten een aanzienlijk deel van de aankoop met eigen middelen betalen.

De bank stelt als productvoorwaarde voor de hypotheekverstrekking dat een overlijdensrisicoverzekering wordt afgesloten ter hoogte van de lening. De adviseur bespreekt deze verplichting met de klanten en legt uit dat deze eis voortkomt uit het beleid van de geldverstrekker om risico's bij overlijden af te dekken.

De adviseur constateert dat op basis van de scenarioanalyses dat het financiële risico bij overlijden beperkt is. Ook zonder ORV stelt de adviseur vast dat de achterblijvende partner de hypotheeklasten kan blijven dragen. De adviseur staat daarom expliciet stil bij de proportionaliteit van de verplichte verzekering in relatie tot het daadwerkelijke risico. Daarbij wordt met de klanten besproken wat de financiële gevolgen zijn bij overlijden, zowel mét als zonder verzekering.

De adviseur licht in begrijpelijke taal toe dat de ORV in dit geval vooral een extra zekerheid biedt, maar niet noodzakelijk is gezien hun sterke vermogenspositie. De adviseur maakt inzichtelijk wat de kosten van de ORV zijn en zet deze af tegen het beperkte risico dat wordt afgedekt. Hierdoor krijgen de klanten een beter beeld van de verhouding tussen premie en nut van de verzekering.

De klanten geven aan dat zij vanwege de verplichting van de bank bereid zijn de ORV af te sluiten om de financiering te kunnen verkrijgen. Tegelijkertijd zijn ze zich ervan bewust dat deze verzekering in hun specifieke niet noodzakelijk is.

De adviseur legt in het dossier vast dat:

- de ORV een verplichte voorwaarde is vanuit de geldverstrekker
- de LTV laag is en het overlijdensrisico financieel beperkt is
- de klanten hierover geïnformeerd zijn en een bewuste keuze maken om de voorwaarde van de geldverstrekker te volgen
- de afweging tussen kosten en risico expliciet is besproken

Hiermee wordt onderbouwd dat de klanten de verplichting begrijpen en dat, ondanks de beperkte noodzaak vanuit hun persoonlijke situatie, sprake is van een bewuste en geïnformeerde acceptatie van de verzekering.

Nazorg

Bij de start van het adviestraject maakt de adviseur duidelijke afspraken met de klant over de reikwijdte van de dienstverlening voor de periode na het afsluiten van de hypotheek. Op basis van de gemaakte afspraken biedt de adviseur gedurende de looptijd van de hypotheek passende nazorg. Actief klantbeheer draagt eraan bij dat de klant, ook bij veranderingen in doelstellingen, risicobereidheid of financiële situatie, een reële kans behoudt om zijn financiële doelen te realiseren. Een dergelijke vorm van nazorg is dan ook een goede praktijk.

4. Verantwoorde woonlasten

Wanneer een adviseur een klant begeleidt bij het afsluiten van een hypotheek helpt de adviseur de klant niet alleen bij het vinden van een verantwoorde hypotheek, maar zorgt er ook voor dat deze betaalbaar is, nu én in de toekomst. Dit vraagt om een zorgvuldige analyse van de persoonlijke en financiële situatie van de klant, waarbij de adviseur zijn eigen professionele oordeel inzet om te adviseren wat passende woonlasten zijn. Daarbij gaat het niet alleen om de rente en aflossing van de hypotheek (de hypotheeklasten), maar ook om andere kosten zoals; de vaste lasten, belastingen, onderhoud en de opstalverzekering. Zo kan de klant erop vertrouwen dat de woonlasten onder normale omstandigheden te dragen zijn.

Hoewel niemand de toekomst kan voorspellen, is het de verantwoordelijkheid van de adviseur om met de klant te bespreken welke invloed *life events* zoals arbeidsongeschiktheid, overlijden en, werkloosheid kunnen hebben op de betaalbaarheid van de hypotheek. Door dit zorgvuldig mee te nemen in het adviesproces, levert de adviseur een waardevolle bijdrage aan de financiële gezondheid van zijn klant.

Inventarisatie en analyse

De adviseur inventariseert de financiële situatie van de klant. In de eerste plaats vraagt de adviseur bij de klant basisgegevens op die nodig zijn om te bepalen hoeveel de klant kan lenen. De adviseur vraagt daarvoor naar het inkomen van de klant en beoordeelt of de inkomsten stabiel zijn, voor zover dat zich nu laat aanzien. De adviseur wint daarnaast in of de klant financiële verplichtingen heeft. Dit kunnen verplichtingen uit een consumptief krediet zijn, maar ook verplichtingen zoals een studielening of alimentatieverplichtingen. Verder is het belangrijk dat informatie wordt ingewonnen over voorzieningen, zoals pensioen bij een werkgever en arbeidsongeschiktheidsdekkingen. Dit is met name relevant als de hypotheek na pensionering nog doorloopt, of de klant eerder wil stoppen met werken. Afhankelijk van de omstandigheden van het geval zal de adviseur hier meer of minder aandacht aan besteden.

Naast de basisinformatie kan het in bepaalde gevallen van belang zijn dat de adviseur stilstaat bij het uitgavenpatroon en het spaargedrag van de klant. Deze informatie is van belang om te bepalen of het bedrag dat de klant kan en wil lenen ook past bij de klant. Hoever de adviseur moet gaan in het uitvragen van deze informatie, is afhankelijk van de specifieke klantsituatie en wordt belangrijker naarmate de klant meer richting de maximale hypotheek gaat ten opzichte van de leennorm. Zo kan uit het gesprek blijken dat het uitgavenpatroon of spaargedrag van de klant aanleiding geeft om te bespreken of de klant aanpassingen kan en wil doen in het uitgavenpatroon om de woonlast te kunnen betalen.

De adviseur bespreekt met de klant welke veranderingen in iemands leven invloed kunnen hebben op de betaalbaarheid van de woonlasten. Dan gaat het bijvoorbeeld om gezinsuitbreiding, de wens om zelfstandig ondernemer te worden, minder willen gaan werken, een *sabbatical* te nemen of eerder te stoppen met werken. Het is dus belangrijk om de wensen en doelstellingen van de klant te bespreken en te betrekken bij de analyse van de betaalbaarheid van de woonlasten.

Advies

De adviseur brengt alle relevante gegevens in kaart om vast te stellen of de toekomstige woonlasten passen bij de financiële positie. Op basis van het inkomen, de verplichtingen en de overige ingewonnen, relevante informatie beoordeelt de adviseur of de woonlasten passend zijn.

Het feit dat een lening binnen de leennorm valt en naar de beoordeling van de kredietverstrekker verantwoord is, is niet automatisch voldoende om deze ook als passend te adviseren. Er kunnen omstandigheden zijn waarbij een bepaalde lening leidt tot onverantwoorde woonlasten. Dit kan zich bijvoorbeeld voordoen wanneer iemand een hoge levensstandaard of alimentatiekosten heeft. Juist van de adviseur wordt verwacht dat deze alert is op bijzondere omstandigheden en dit betreft in zijn advies.

De adviseur bespreekt het advies met de klant en legt dit vast in het adviesrapport. Indien nodig staat de adviseur nog wel stil bij mogelijke risico's als de klant bijvoorbeeld niet in staat is om het uitgavenpatroon aan te passen. De adviseur wijst de klant in dat geval nadrukkelijk op de risico's van de hypotheek en de gevolgen voor de betaalbaarheid. De adviseur neemt hierover een passage op in het adviesrapport.

Er kunnen ook omstandigheden aanwezig zijn die maken dat het toch verantwoord is om een hogere hypotheek te adviseren dan de maximale leenruimte op basis van de leennorm. Enkel een uitleg zoals 'Klant heeft een goed toekomstperspectief' of 'Klant heeft behoorlijk eigen vermogen' is in zo'n geval niet voldoende. Hieruit blijkt namelijk niet of dit toekomstperspectief toereikend is of dat het eigen vermogen een overschrijding van de normbedragen rechtvaardigt. De adviseur dient de bijzondere omstandigheid te concretiseren, bijvoorbeeld door het door te rekenen, om onderbouwd een uitspraak te kunnen doen of de bijzondere omstandigheid in het specifieke geval leidt tot passende hypotheeklasten.

5. Life events

Gedurende de looptijd van de hypotheek kunnen zich situaties voordoen die van invloed zijn op de betaalbaarheid van de hypotheek. Dit zijn vaak gebeurtenissen die niet of minder voorzienbaar, zoals overlijden, arbeidsongeschiktheid of werkloosheid. Deze *life events* kunnen de financiële situatie van de klant fundamenteel veranderen. Het is daarom van groot belang dat de adviseur dit actief met de klant bespreekt.

Om hier een goed advies over uit te kunnen brengen, moet de adviseur nagaan wat de gevolgen voor de betaalbaarheid van de hypotheek zijn als één van deze situaties zich voordoet. De adviseur zal de klant helpen om deze risico's te begrijpen en waar nodig de klant helpen om de gevolgen van deze risico's te beperken. Het is belangrijk dat de adviseur vaststelt dat de klant zich bewust is van de risico's voor de betaalbaarheid van een hypothecair krediet, ook bij calamiteiten zoals overlijden, werkloosheid of arbeidsongeschiktheid, en dat de adviseur waar nodig passende oplossingen adviseert.

Inventarisatie en analyse

Om tot een passend advies over risico's te komen, moet de adviseur niet alleen inzicht krijgen welk risico de klant wil lopen, maar ook in het financiële risico dat de klant *kan* lopen. De adviseur heeft daarvoor eerder al informatie ingewonnen over de (werkelijke) financiële positie van de klant, zijn persoonlijke omstandigheden en toekomstwensen.

Het is belangrijk dat de adviseur, voor zover dat nog niet eerder is gedaan, ook informatie inwint over bestaande voorzieningen die tot uitkering komen bij overlijden, arbeidsongeschiktheid en werkloosheid. Het gaat hier om sociale voorzieningen vanuit de overheid, werkgeversvoorzieningen en voorzieningen die de klant zelf heeft getroffen (zoals verzekeringen). De adviseur moet zich verdiepen in de kenmerken van die voorzieningen: voor welke termijn lopen ze en welke bedragen komen beschikbaar op en tot welk moment?

Om ook inzicht te krijgen in het financiële risico dat de klant *wil* lopen gaat de adviseur na of de klant de risico's en de gevolgen daarvan begrijpt. Waar relevant legt de adviseur uit wat de gevolgen van dit soort gebeurtenissen kunnen zijn en welke voorzieningen de klant op die momenten heeft. De adviseur inventariseert hoe de klant tegenover een financieel risico door overlijden, arbeidsongeschiktheid en werkloosheid staat. Wil de klant deze risico's afdekken en hiervoor premie betalen?

Wanneer de klant aangeeft een bepaald risico te willen lopen, heeft de adviseur een zelfstandige plicht om een afweging te maken of de klant het risico ook *kan* lopen. De adviseur doet dit door aan de hand van verschillende scenario's het inkomen in geval van de calamiteit te berekenen en hierbij de al bestaande voorzieningen, zoals onderstand, de algemene ouderdomsverzekering BES en algemene weduwe en wezenverzekering BES, in de analyse mee te nemen. Ook neemt de adviseur, voor zover van toepassing, de verzekerde bedragen van afgesloten risicoverzekeringen mee. Het is belangrijk dat de adviseur de voorzieningen klantspecifiek bekijkt en niet uitgaat van een algemeen uitgangspunt. Aan de hand van de berekeningen bespreekt de adviseur de impact van de verschillende calamiteiten met de klant. De adviseur laat hierbij zien of de klant zelf in staat is om het eventuele risico op te vangen of dat het tekort alleen opgevangen kan worden door het afsluiten van een risicoverzekering. Heeft de klant de financiële middelen om tijdelijk een inkomensterugval te overbruggen? Kan de klant bij een calamiteit van de partner eventueel meer of minder gaan werken? Wat is de impact als de klant arbeidsongeschikt wordt, ondernemer is en geen voorzieningen heeft? Heeft de klant wel voldoende financiële ruimte om een eventuele wachttijd (de periode totdat de verzekering daadwerkelijk tot uitkering komt) te kunnen

overbruggen? De adviseur kijkt niet alleen wat verantwoord is, maar betreft in de analyse ook wat de klant in zo'n geval wenselijk vindt.

Voorbeeld 4 (is het realistisch om je levensstijl aan te passen?)

Tijdens de algemene beeldvorming komt naar voren dat de alleenstaande klant bereid is om financiële onzekerheid te accepteren. De klant geeft aan de eigen levensstijl eenvoudig te kunnen aanpassen als de situatie daarom vraagt, en spreekt een duidelijke voorkeur uit om geen aanvullende verzekeringen af te sluiten voor risico's zoals arbeidsongeschiktheid.

Echter, in de verdiepende gesprekken blijkt dat de klant beperkte kennis heeft van de daadwerkelijke financiële gevolgen van arbeidsongeschiktheid. Dit vormt voor de adviseur aanleiding om uitgebreider stil te staan bij dit risico. De adviseur bespreekt niet alleen de mogelijke consequenties van arbeidsongeschiktheid, maar onderzoekt ook samen met de klant in hoeverre het realistisch is om de levensstijl daadwerkelijk aan te passen onder dergelijke omstandigheden.

Om het inzicht te vergroten, laat de adviseur zien wat het verlies aan inkomen concreet betekent voor de maandelijkse woonlasten. Daarbij wordt besproken wat de klant naar verwachting nodig heeft om rond te komen in een situatie van langdurige arbeidsongeschiktheid. De adviseur vraagt door op de wensen en verwachtingen van de klant in dit scenario, en stelt vast wat de risicobereidheid is ten aanzien van dit specifieke risico.

Door deze aanpak ontstaat een zorgvuldig onderbouwde inventarisatie, waarin het uiteindelijke advies niet alleen is gebaseerd op het financiële risico dat de klant loopt, maar ook op diens persoonlijke voorkeuren, doelstellingen en risicobereidheid.

Advies

De adviseur gebruikt alle verzamelde informatie om tot een passend advies te komen; de risicobereidheid van de klant, de doelstellingen, de financiële situatie, de hoogte van de bestaande voorzieningen en wat het financiële tekort zou zijn als één van de risico's zich voordoet. En de adviseur neemt mee in hoeverre de klant bereid is aanpassingen te doen aan bijvoorbeeld het uitgavenpatroon om de woonlasten te kunnen betalen.

De adviseur zal inzichtelijk maken wat voor de klant de beste oplossing is om een eventueel tekort op te vangen. Dit kan betekenen dat de adviseur aanraadt om het risico af te dekken en een risicoverzekering af te sluiten.

De adviseur licht de onderbouwing voor de geadviseerde risicoverzekering en het verzekerd bedrag duidelijk toe evenals de aansluiting hiervan op de financiële positie, doelstellingen en risicobereidheid van de klant. De adviseur legt dit vast in het adviesrapport.

Als met de klant is afgesproken dat ook het bemiddelen in een risicoverzekeringen onderdeel is van het adviestraject, zal de adviseur ook advies geven over een passend verzekeringsproduct. Ook wanneer is afgesproken om niet in verzekeringen te bemiddelen, is het belangrijk dat de adviseur zijn verantwoordelijkheid neemt als uit de berekeningen blijkt dat de klant de inkomensrisico's (inkomensterugval) niet kan dragen. Wijs de klant dan duidelijk op de consequenties en verwijs actief door, zodat de klant met behulp van het adviesrapport in staat is om zelfstandig een risicoverzekering af te sluiten.

Als de klant anders dan het advies de wens heeft geen risicoverzekering af te sluiten, vraagt de adviseur naar de overwegingen van de klant. Vervolgens zorgt de adviseur dat uit het dossier blijkt dat de klant bewust voor deze afwijking heeft gekozen. De vastlegging bevat ten minste de afwijking van het advies en

de keuze van de klant om hiervan af te wijken. De adviseur wijst ook de klant duidelijk op het andersluidende advies en de mogelijke consequenties. De adviseur neemt dit, inclusief de motivatie van de klant om af te wijken, op in het adviesrapport, zodat dit kan worden aangetoond.

Voorbeeld 5 (klant neemt advies over overlijdensrisico niet over)

Uit de analyse van de adviseur blijkt dat bij overlijden van één van de partners de bestaande voorzieningen onvoldoende zijn. Hij rekent voor wat ze tekortkomen en laat zien dat de huidige voorzieningen onvoldoende zijn om de gewenste netto maandlasten te dekken. De adviseur legt uit dat de achtergebleven partner in dat geval de woonlasten niet meer kan betalen. Samen komen ze tot de conclusie dat zelfs als de andere partner meer zou gaan werken, het onwaarschijnlijk is dat het tekort kan worden opgevuld. Hierdoor zal naar verwachting de achtergebleven partner de woning moeten verkopen. De adviseur adviseert daarom om een overlijdensrisicoverzekering af te sluiten. De klanten geven aan dat ze bereid zijn dat risico te lopen; de partner die dan achterblijft, vindt het niet erg om in dat geval kleiner te gaan wonen.

De adviseur houdt klanten voor of dit wel een reële oplossing is gezien de krappe huizenmarkt; hij laat met enkele berekeningen zien dat het niet realistisch is dat de achtergebleven partner de lasten van een passende vervolgwoning kan dragen. De adviseur adviseert toch om een verzekering te sluiten gelet op de financiële situatie en wijst op de hoogte van de maandelijkse verzekeringspremie. Klanten blijven echter bij hun voorkeur om het risico niet af te dekken. De adviseur legt deze afwijking van het advies vast in het dossier, inclusief de motivatie van de klanten. Wel heeft de adviseur klanten gevraagd om hier nogmaals goed over na te denken en aangegeven dat hij over één maand contact zal opnemen om het onderwerp opnieuw te bespreken en raadt aan het adviesrapport op dit onderwerp nogmaals door te lezen. Bij dat contactmoment zal worden besproken of de klant nog steeds het risico wil lopen, of dat rustig nadenken tot andere inzichten heeft geleid.

Relatiebeëindiging

Relatiebeëindiging vormt in de praktijk een belangrijke oorzaak van financiële zorgen bij lopende hypotheek. Hoewel partners bij het kopen van een huis begrijpelijkerwijs niet denken aan relatiebeëindiging, is het toch belangrijk dat de adviseur anticipeert op de mogelijke gevolgen van de beëindiging van een relatie en dit bespreekt.

Het is belangrijk dat de adviseur deze financiële risico's bespreekt en vastlegt, zodat klanten van deze risico's op de hoogte zijn. Het is een goede praktijk als de adviseur beide partners aanmoedigt om financiële afspraken, vast te leggen bij een notaris, zoals samenlevingscontracten en testamenten, als ze dit nog niet hebben gedaan. Of aanmoedigen om het pensioen op orde te brengen door te zorgen dat hun partner bekend is bij het pensioenfonds.

6. Oversluiten

In dit hoofdstuk verstaan we onder oversluiten het vervroegt algeheel aflossen van de oude hypotheek en gelijktijdig afsluiten van een nieuwe.

Het oversluiten van de hypotheek kan het in de praktijk grote impact hebben. De adviseur is daarom bij uitstek degene die kan nagaan of oversluiten daadwerkelijk in het belang van de klant is. Het is dus een nieuw adviesmoment, waarbij het adviestraject opnieuw wordt doorlopen en waar de adviseur ook indien nodig nagaat wat de betaalbaarheid is van de hypotheek als bepaalde events zich voordoen zoals bijvoorbeeld arbeidsongeschiktheid.

Inventarisatie en analyse

De adviseur stelt vast wat het doel is van de klant. Er kunnen namelijk verschillende redenen zijn om over te gaan tot oversluiten van de hypotheek. Bijvoorbeeld omdat de klant een beter rentecontract kan krijgen bij een nieuwe kredietaanbieder dan bij zijn huidige kredietaanbieder. Naast de doelstelling wint de adviseur verdere klantinformatie in zoals financiële positie en risicobereidheid. Het is belangrijk dat de adviseur alle relevante informatie inwint bij de klant. Naast de informatie over financiële positie en risicobereidheid zal de adviseur de relevante informatie over de huidige hypotheek en eventuele al lopende risicoverzekeringen in kaart brengen. Ook zal de adviseur inventariseren wat de kosten zijn om de hypotheek over te sluiten.

Aan de hand van de ingewonnen informatie, analyseert de adviseur of het oversluiten in het belang van de klant is en past bij de doelstellingen en risicobereidheid van de klant. Het is belangrijk dat de adviseur bij diens analyse de kosten voor oversluiten betreft. Zo zal de adviseur ook de kosten van het oversluiten naar een andere kredietaanbieder mee moeten nemen (bijvoorbeeld notariskosten en eventuele boete die de klant moet betalen). Hierbij zal de adviseur bijvoorbeeld kijken of de kosten die de klant moet betalen kunnen worden terugverdiend door een lagere rente. Om een goede afweging te kunnen maken tussen het (financiële) voordeel van het oversluiten en de kosten die hieraan zijn verbonden, maakt de adviseur een berekening van de terugverdientijd. De adviseur zorgt dat de uitkomsten van de analyse en de overwegingen voor het advies duidelijk uit het adviesrapport blijken.

De adviseur informeert de klant duidelijk over alle voor- en nadelen van het oversluiten. Daarnaast moeten de gevolgen voor verbonden producten en wijzigingen in de aflosvorm duidelijk worden uitgelegd, zodat de klant precies weet wat dit betekent voor zijn toekomstige lasten. Als bijvoorbeeld de klant aanvullende risicoverzekeringen moet afsluiten, moet dit duidelijk zijn voor de klant.

Advies

De adviseur heeft op basis van een uitgebreide inventarisatie en analyse beoordeeld of oversluiten van de bestaande hypotheek passend is bij de situatie van de klant. Daarbij is gekeken naar de huidige hypotheekconstructie, de resterende looptijd, de actuele rente, de aflosvorm en de voorwaarden van de huidige geldverstrekker. Ook zijn de financiële positie, risicobereidheid en toekomstplannen van de klant meegenomen in de afweging.

De adviseur zal het advies onderbouwd toelichten aan de klant. Hierbij zal niet alleen de financiële vergelijking centraal staan, maar ook de bredere context. Zo wordt uitgelegd waarom het advies passend is bij de klantsituatie; bijvoorbeeld omdat de hypotheek hiermee ook in de toekomst betaalbaar blijft.

De adviseur bespreekt het advies met de klant. Daarnaast legt de adviseur vast hoe het advies tot stand is gekomen.

7. Aanvullende thema's

De adviseur zal tijdens het adviestraject verschillende onderwerpen behandelen die ook belangrijk zijn om met de klant te bespreken. Het zijn onderwerpen die bij klanten niet altijd top of mind zijn, maar waar het belangrijk is dat de adviseur klanten hier wel van op de hoogte brengt. In dit hoofdstuk zijn deze thema's opgenomen.

Renterisico's

De klant die een hypotheek aangaat, krijgt over het algemeen een korte rentevastperiode of variabele rente aangeboden. De adviseur weet dat dit risico's met zich meebrengt: het is een samenspel van factoren zoals het risico op toekomstige rentestijgingen of rentedalingen, de persoonlijke en financiële situatie van de klant, en hun risicobereidheid. Het is essentieel dat de adviseur de klant helpt om inzicht te krijgen in de risico's. Goed inzicht in de risico's over de rentevastperiode draagt direct bij aan financiële rust en voorkomt verrassingen in de toekomst.

Om de klant te helpen inzicht te bieden in de risico's, legt de adviseur uit wat de samenhang is tussen de looptijd van de rente en de hoogte van de maandlast. En bespreekt het risico van rentestijgingen en het effect hiervan op de hoogte van de maandlasten. De adviseur maakt dit concreet door de impact van verschillende rentescenario's te berekenen. Zo wordt inzichtelijk hoeveel de maandlasten toenemen bij bijvoorbeeld een rentestijging van 1 of 2 procentpunt. Afhankelijk van de impact op de hypotheeklasten bespreekt de adviseur de gevolgen met de klant. Ook legt de adviseur hetgeen besproken is vast in het adviesrapport, zodat de klant op een later moment terug kan lezen wat ten aanzien van renterisico's is besproken.

De adviseur heeft hierdoor zorgvuldig onderzocht in hoeverre de klant in staat is om (financiële) risico's te dragen, met name ten aanzien van mogelijke fluctuaties in de maandlasten als gevolg van rentewijzigingen. Daarbij is expliciet gekeken naar het risico op rentestijgingen, die kunnen leiden tot hogere maandlasten.

Voorbeeld 6 (inzicht in renterisico)

Twee klanten kopen gezamenlijk hun eerste woning en verwachten binnenkort hun eerste kind. Zij maken gebruik van hun maximale leencapaciteit (LTI 100%) om de aankoop te kunnen realiseren. Tijdens het adviesgesprek blijkt dat de klanten beperkte kennis hebben van financiële producten en de risico's die daarbij horen. Begrippen zoals renterisico en de gevolgen van rentewijzigingen zijn voor hen nog onvoldoende duidelijk.

De adviseur ziet hierin aanleiding om extra tijd te besteden aan het uitleggen van de financiële risico's die verbonden zijn aan de hypotheek. Daarbij wordt ook stilgestaan bij het renterisico dat na afloop van de rentevastperiode van 3 jaar ontstaat. De klanten realiseren zich onvoldoende dat de maandlasten na afloop van deze periode kunnen stijgen.

De adviseur legt in begrijpelijke taal uit dat de rente na de rentevastperiode kan worden aangepast en dat deze ook hoger kan uitvallen. Dit kan direct gevolgen hebben voor de hoogte van de maandlasten. Omdat de klanten maximaal moeten lenen en daarnaast een verandering in hun privésituatie verwachten (gezinsuitbreiding), acht de adviseur dit risico extra relevant.

Om de impact van het renterisico concreet te maken, voert de adviseur een scenarioanalyse uit. Hierbij wordt inzichtelijk gemaakt wat er gebeurt met de maandlasten bij een stijging van de rente met twee

procent. De adviseur bespreekt de uitkomsten uitgebreid met de klanten en vertaalt deze naar hun persoonlijke situatie, inclusief de verwachte hogere kosten na de geboorte van hun kind.

Klanten geven aan dat zij verwachten dat het inkomen in de toekomst nog zal stijgen. Gezien de sector waar de klant in werkt acht de adviseur dat deze loonstijging reëel is. De adviseur betreft deze verwachting in het advies en staat ook stil bij de uitgaven van de klanten, zodat een realistisch beeld ontstaat van de financiële draagkracht. Op deze manier kunnen de klanten beter begrijpen wat de gevolgen zijn van een rentestijging voor hun dagelijkse financiële ruimte.

Door deze uitleg en berekeningen krijgen de klanten meer inzicht in de risico's en de mogelijke gevolgen voor hun financiële situatie. De adviseur stelt hiermee vast in hoeverre de klanten het renterisico begrijpen en of zij in staat zijn om een weloverwogen beslissing te nemen.

De bespreking van de beperkte kennis, de gegeven uitleg en de scenarioanalyse worden zorgvuldig vastgelegd in het dossier en neemt de adviseur ook op in het adviesrapport. Hiermee wordt onderbouwd dat de adviseur het renterisico passend heeft toegelicht en dat de klanten, ondanks hun beperkte uitgangskennis, in staat zijn gesteld om een bewuste keuze te maken.

Klimaatverandering

Klimaatverandering kan gevolgen hebben voor woningen en daarmee voor de financiële positie van klant. Verschillende klimaatgerelateerde risico's, zoals tropische stormen, extreme neerslag, hitte, droogte, zeespiegelstijging en kusterosie, invloed hebben op de kwaliteit, waarde en verzekeraarbaarheid van een woning. Deze risico's kunnen bovendien leiden tot hogere onderhouds- en herstelkosten en kunnen van invloed zijn op de toekomstige verkoopbaarheid van het onderpand.

De adviseur helpt de klant bij het verkrijgen van een integraal beeld van de factoren die relevant zijn voor hun financieringsbeslissing. Dit draagt eraan bij dat de klant niet alleen inzicht hebben in de financiële lasten van de hypotheek, maar ook in risico's die de betaalbaarheid en waarde van de woning op langere termijn kunnen beïnvloeden. Hiermee stelt de adviseur de klant in staat deze risico's mee te wegen bij de aankoop- en financieringsbeslissing. Door hetgeen besproken is ook op te nemen in het adviesrapport kan de klant dit op een later moment altijd na lezen.

Fiscaliteit

Voor klanten die een woning willen kopen is het belangrijk om ook bewust te zijn van de fiscale aspecten die van invloed zijn. Zeker voor klanten die hier niet van op de hoogte zijn helpt het om tijdens het adviestraject te bespreken welke fiscale voordelen of verplichtingen samenhangen met het bezit van een woning en het hebben van een hypotheek. Het is daarom van belang dat de adviseur de klant wijst op relevante fiscale aspecten waar rekening mee moet worden gehouden. Waar nodig verwijst de adviseur de klant naar een fiscaal specialist voor nadere advisering. Door hetgeen besproken is ook op te nemen in het adviesrapport kan de klant dit op een later moment na lezen.