

Top of flop

[alleen het gesproken woord geldt]

Gelegenheid: IIR Hypothekenevent 2020

Spreker: Jos Heuvelman

- Dames en heren, dank voor de uitnodiging.
- Als AFM-bestuurder kan ik mij natuurlijk geen mooiere gelegenheid wensen om ten overstaan van hypotheekexperts onze visie op het hypotheeklandschap te geven.
- Want dat is wat mij werd gevraagd... Of ik mijn licht wil laten schijnen over het hypotheeklandschap. De sector en het systeem eens kritisch onder de loep nemen. Nou, die handschoen neem ik graag op.
- Maar voordat ik door het landschap ga wandelen, is het misschien aardig eerst iets te vertellen over mijn eigen hypotheek. Wij hebben een aflossingsvrije hypotheek. En dat was – in ons geval – een goede keuze.
- Misschien dat u verrast bent, aangezien de AFM zich wel eens kritisch uitlaat over deze hypotheekvorm.
- Maar het gaat erom hoe je er mee omgaat. Het is niet een vorm die per definitie slecht is. Wanneer je gewoon iedere keer wat aflost of vermogen opbouwt, raak je niet in de problemen als de periode is afgelopen. Maar daarover straks meer.
- Eerst terug naar de AFM Agenda 2020. Ik hoop dat u gelezen heeft dat binnen ons toezicht op financiële dienstverlening wij veel aandacht besteden aan producten en diensten met een zogenoemd langetermijneffect.
- Denk aan consumptief krediet, het pensioen en dus ook hypothecair krediet.
- Waarom is dit een van onze prioriteiten?
- Financiële producten spelen een belangrijke rol in het leven van consumenten. Denk alleen maar bij de aanschaf van een huis.
- Er kleven ook risico's aan financiële producten. Dat maakt een zorgvuldige financiële dienstverlening van groot belang.

- In het bijzonder als de consument in een kwetsbare situatie verkeert. Kwetsbaarheid is hierbij wel een breed begrip. Een consument is kwetsbaar bij beperkte middelen of beperkte deskundigheid. Maar ook als hij ongemerkt nadelig wordt beïnvloed in zijn keuzemogelijkheden.
- De AFM maakt zich onder meer hard voor de bescherming van consumenten in kwetsbare situaties.
- In het hypotheeklandschap zie ik wat dat betreft drie kuilen. Het woord suggereert grote ellende, maar dat hoeft niet per se. Alles hangt af hoe we met de kuilen omgaan: negeren, dieper graven of – beter – dichten.
- Ik wil vandaag drie punten uitlichten:
 - De aflossingsvrije hypotheek
 - De verzilverhypotheek
 - Aandacht voor (versoepeling van) leennormen
- Laat ik beginnen met een van de meest populaire – zo niet populairste - hypotheekvorm van de afgelopen decennia: de aflossingsvrije hypotheek. Zo populair dat meer dan de helft van de hypotheekschuld van Nederlandse huizenbezitters bestaat uit aflossingsvrije leningen.
- Ter vergelijking heb ik even een sheet meegenomen met schuldpositie van Nederland afgezet tegen de schuldenpositie van andere Europese landen.
- We moeten alles in het werk stellen om te zorgen dat dit geen problematische schulden gaan worden.
- En dat risico is aanwezig. Omdat op deze leningen niet regulier wordt afgelost. Huizenbezitters met een (gedeeltelijk) aflossingsvrije hypotheek kunnen te maken krijgen met een lager (pensioen)inkomen en hogere hypotheekuitgaven.
- Daarnaast: indien mensen niet in staat zijn te herfinancieren en hun woning tegelijkertijd gedwongen moeten verkopen, kan dit een daling van de huizenprijzen veroorzaken. Dit kan een restschuldrisico tot gevolg hebben.
- Per huizenbezitter verschillen overigens de risico's. Door tijdig de financiële situatie in kaart te brengen kunnen toekomstige problemen worden voorkomen.
- Nu is daar gelukkig nog tijd voor. Veel aflossingsvrije hypotheekleningen lopen rond 2035 af. Daarnaast vervalt voor circa 80% van de huidige aflossingsvrije hypotheekleningen vanaf 2031 het recht op hypotheekrenteaftrek. Dit leidt tot hogere netto maandlasten.
- De ambitie van de AFM is dat klanten met een aflossingsvrije hypotheek zorgeloos kunnen blijven wonen.

- Hiervoor is nodig dat zij aan het einde van de looptijd de hypotheek kunnen herfinancieren of de hypotheek volledig kunnen aflossen. Of dat ze niet achterblijven met een restschuld wanneer zij er voor kiezen om de woning te verkopen.
- Om die ambitie te realiseren, is het nodig dat klanten een bewuste keuze kunnen maken over hun aflossingsvrije hypotheek.
- Daar kunt u een belangrijke rol in spelen.
- Informeer uw klanten over potentiële risico's en draag ook oplossingen aan om te voorkomen dat ze vast lopen.
- Om nog beter inzicht te krijgen in de aard en omvang van de problematiek en ook te achterhalen op welke wijze klanten het beste geïnformeerd kunnen worden, hebben we in 2019 een pilot gehouden samen met een viertal grootbanken.
- We hebben deze grootbanken gevraagd hun meest kwetsbare klanten intensief te benaderen. Dat ging uiteindelijk om een groep van circa 60.000 klanten.
- Met ruim de helft van de klanten uit dit hoogste risicosegment zijn verdiepende gesprekken gevoerd. Het overgrote deel van deze groep is uit het hoogste risicosegment geraakt. Al heeft de stijging van de huizenprijzen hier natuurlijk ook aan bijgedragen.
- U bent natuurlijk nieuwsgierig welke aanpak is gehanteerd. Recentelijk hebben we bij de AFM een seminar over de aflossingsvrije hypotheek georganiseerd waar de banken hun ervaringen hebben gedeeld. Maar speciaal voor u nog even een samenvatting:
- De aanbieders hebben aanvullende financiële informatie aan de klant gevraagd, zoals bijvoorbeeld het verwachte pensioeninkomen. Dankzij de extra informatie ontwikkelen de aanbieders inzicht in de toekomstige financiële situatie van de klant. En kon meer gericht de passende oplossingsmogelijkheid worden gevonden: beginnen met aflossen, extra sparen of oversluiten naar een andere hypotheekvorm?
- De pilot bij de grootbanken was een experiment waardoor we nu een beter zicht hebben op de omvang van de problematiek. De belangrijkste les is dat vaak meer mogelijk is dan dat je denkt.
- Maar daarmee is het aandachtspunt niet uit hypotheeklandschap verdwenen. We moeten er voorop passen dat de huidige lage rente niet een verleidelijke prikkel gaat worden. Immers: bij de huidige lage rente heb je geen voordeel van aftrek, maar ook geen nadeel van niet-aftrek. De prikkel om een andere vorm te kiezen wordt minder.
- Er is voor u dus nog genoeg werk aan de winkel.
- Waaraan kunt u denken?

- Geef uw klanten inzicht geeft in hun hypotheeksituatie en (toekomstige) betaalbaarheid.
 - Wijs uw klanten op de risico's in de hypotheekportefeuille.
 - Zet ze aan tot actie als dit nodig is, zodat ze hun hypothecaire situatie verbeteren zodat in de toekomst hun hypotheek betaalbaar is en/of te herfinancieren.
- Een variant van de aflossingsvrij – en daarmee mijn tweede punt – is de verzilverhypotheek. Door de stijgende huizenprijzen en lage rentestand, zijn verzilverhypotheeken (opnieuw) populair bij consumenten en aanbieders. Daarmee kunnen ze de overwaarde op de woning verzilveren om bepaalde uitgave te financieren of het (pensioen)inkomen aan te vullen. En ze kunnen nog blijven wonen in hun eigen huis. Klinkt als ideaal. En de AFM ziet dan ook dat meerdere aanbieders de verzilverhypotheek hebben ge(her)introduceerd.'
 - Overigens wil ik de verzilverhypotheek niet zien als een hypotheekvorm die per definitie slecht is. We hebben al enige jaren de PARP: product approval and review proces. Als voldaan wordt aan de eisen van de PARP, is het gewoon een goed product dat kan voorzien in een behoefte.
 - Al zijn er wel enkele belangrijkste aandachtspunten: de veiligheid, het nut, de begrijpelijkheid en ook kostenefficiency.
 - Wij kijken vooral of het product toegevoegde waarde biedt? Verzilverhypotheeken lijken bedoeld voor consumenten met laag pensioeninkomen, weinig tot geen eigen vermogen, maar wel geld in stenen.
 - Deze consumenten komen niet in aanmerking voor een reguliere hypotheek. En zijn daarmee relatief kwetsbaar omdat waarschijnlijk tijdens hun pensioen geen extra inkomen zullen verdienen.
 - Voor deze groep is dan ook van belang dat goed in kaart wordt gebracht waar zij het geld tijdens hun leven nog voor willen inzetten en of de verzilverhypotheek hierbij aansluit. Heeft de klant nog voldoende inkomen om het huis te kunnen onderhouden en te verduurzamen? Of is het geld nog nodig op een andere manier in de toekomst?
 - Een andere relevante vraag is of het product veilig is? Het bedrag dat klanten uit hun huis kunnen onttrekken met een verzilverhypotheek hangt af van de ontwikkeling van de huizenprijzen en de rente. Wat gebeurt er als een opnieuw een crisis op de woningmarkt plaatsvindt? Moeten klanten dan uit hun huis verhuizen of houden ze mogelijk een restschuld over? Kunnen en willen de klanten deze risico's lopen?
 - Zijn verzilverhypotheeken kostenefficiënt? Met andere woorden: biedt het product waar voor haar geld voor de klant? En dus niet of een aanbieder kostenefficiënt produceert. Bij verzilverhypotheeken is er sprake van een rente-op-rente effect, omdat klanten de rente niet betalen maar deze wordt bijgeschreven bij de hypotheek.

- Hierdoor kunnen de kosten aan rente van een verzilverhypothek sterk oplopen. Dit effect is maximaal bij een eenmalige opname en een lange looptijd. Je moet je dus afvragen of zo'n eenmalige uitkering past bij het beoogde doel van de klant. Misschien is een alternatief denkbaar die hetzelfde levert, maar goedkoper is vanwege de lagere rente.
- Als laatste: begrijpen consumenten de risico's en de werking van het product wel voldoende? Verzilverhypotheken zijn impactvolle en complexe producten. Het is dan ook van belang dat het product goed wordt uitgelegd aan de klanten. Kent de klant bijvoorbeeld de gevolgen van een stijging van de rente of van een daling van de huizenprijzen?
- Tot slot vraag ik aandacht voor de leennormen, die we in Nederland hanteren om overkreditering te voorkomen, opdat mensen zich niet te diep in de schulden steken.
- De Nederlandse leennormen zijn heel ruim. We staan qua schulden van private huishoudens aan de top van Europa. Dat krijgen we moeilijk uitgelegd in het buitenland.
- Ik merk dat, nu het in deze tijd voor de wind gaat, er druk komt om de leennormen te versoepelen voor – op zich – sympathieke redenen: studieschulden die niet meetellen, extra faciliteiten voor starters, het issue van duurhuurders, en de financiering van verduurzaming die zichzelf terugverdient.
- Ik zou zeggen: wees hier heel voorzichtig. We zitten al hoog met onze schuldenberg. De financiële zon blijft niet eeuwig schijnen.

Dames en heren,

- Mijn wandeling door het hypothekenlandschap komt zo langzamerhand ten einde. Voor vandaag dan. Want uiteraard op kantoor zal ik mij weer met veel energie op de hypotheken en bijbehorende uitdagingen.
- Ik heb drie aandachtspunten aangestipt. De aflossingsvrije hypotheken, de verzilverhypotheken en de roep om leennormen te versoepelen.
- En daarbij voor u meerdere actiepunten. Variërend van informeren van de consument tot het aanzetten tot actie.
- Actiepunten die gelden voor bemiddelaars, maar zeker ook voor de aanbieders zelf. Als AFM willen we niet dat klanten tussen wal en schap vallen, dus wij rekenen erop dat iedereen zijn verantwoordelijkheid neemt.
- Rest mij nog om even terug te komen op de aanpak van mijn eigen aflossingsvrije hypothek. Ik vertelde u al dat wij daar op onze eigen wijze – en die vind ik doordacht ☺ - mee omgaan.
- Weliswaar reken ik ons niet tot de groep kwetsbare consumenten, dat betekent niet dat ik mijn ogen sluit en niks doe aan mijn aflossingsvrije hypothek.

- In mijn geval is dat sparen. Kapitaal opbouwen om straks aan het eind van de reguliere looptijd niet in de problemen te komen. Dan is het huis ons huis. En genieten wij later hopelijk van een onbezorgde oude dag.

Dank voor uw aandacht en veel succes bij het helpen van uw klanten aan een verantwoorde hypotheekvorm.