

Aflevering 6 - Advies over risicoverzekeringen

Het aangaan van een hypothecair krediet is voor consumenten een belangrijke beslissing. De kosten en aflossing van deze lening hebben voor langere termijn grote invloed op het besteedbaar inkomen van de consument. De wetgever vindt goede advisering over hypothecaire geldleningen belangrijk en heeft daarom eisen gesteld aan de kwaliteit van dit advies. Deze eisen zijn opgenomen in de Wet op het financieel toezicht (hierna: Wft)¹. De AFM heeft in het kader van het Vervolgonderzoek Hypotheken² een groot aantal hypotheekadviezen beoordeeld. De AFM wil financiële dienstverleners graag helpen om te zorgen dat deze eisen op correcte wijze onderdeel worden van het adviestraject. In zeven afzonderlijke afleveringen besteedt de AFM in de Leidraad Hypotheekadviesing aandacht aan onderwerpen uit het wettelijk voorgeschreven adviestraject. In deze leidraden beschrijft de AFM voorbeelden van elementen uit een goede adviespraktijk. Dit is een voorbeeld van hoe een financiële dienstverlener kan voldoen aan de wettelijk eisen.

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

Eerder verschenen afleveringen zijn:

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

¹ Artikel 4:23 Wft en artikel 4:34 Wft

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

Risicoverzekeringen en de verantwoordelijkheid van de adviseur

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

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

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

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

Opbouw van de leidraad

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

Praktijkvoorbeeld: Jeroen en Merel

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

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

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

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

De beeldvorming

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

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

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

Welke voorzieningen heeft de consument al?

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

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

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

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

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

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

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



Prioriteren van de wensen van de consument en de analyse

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

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

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

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

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

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

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

Het advies

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

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

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

Wat gaat er in de praktijk nog niet goed?

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

Inventariseer de bestaande voorzieningen

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

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

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

Maak de berekeningen klantspecifiek

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

Stel vast of de consument het risico wil en kan lopen

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

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

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

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

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

Onderbouw de keuze voor koopsom of premie

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

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

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

Reproduceerbaarheid

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

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

Samenvattend

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

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