
Voorwaarden Hypotheekadvies

Assurantiekantoor Klaassen & Partners
Postkantoorstraat 33
6551 BH Weurt

Het Advies

De wet eist onder meer van de adviseur dat hij:

- Informatie inwint over de consument (het klantprofiel);
- In zijn advies, voor zover redelijkerwijs mogelijk, rekening houdt met deze informatie (passend advies);
- Informatie verstrekt aan de consument over zijn dienstverlening en het geadviseerde product;
- Het klantprofiel en de productgegevens vastlegt en tenminste een jaar bewaart.

Het klantprofiel

Conform artikel 4.23, lid 1, WFT, dient de adviseur - alvorens hij advies geeft - relevante informatie van de cliënt in te winnen over de financiële positie, kennis, ervaring, doelstellingen en risicobereidheid. Het advies dient zo veel mogelijk in overeenstemming te zijn met het klantprofiel.

De adviseur dient de overwegingen die ten grondslag liggen aan het advies, zoveel mogelijk toe te lichten aan de cliënt.

Niet toereikend advies

Een niet toereikend advies is een advies, waarbij de adviseur in belangrijke mate voorbij gaat aan het klantprofiel, door niet relevante klantgegevens te inventariseren en/of het onvoldoende uitdiepen van de opgevraagde gegevens, prioriteiten van de risicobereidheid en doelstellingen van de klant.

Passend advies

Een passend advies is een advies, waarbij door de adviseur zoveel mogelijk als redelijk is, rekening wordt gehouden met de relevante gegevens van het klantprofiel.

Goed advies

Een goed advies is een passend advies, toegelicht met de overwegingen en juiste, begrijpelijke, niet misleidende en relevante informatievoorziening.

Excellent advies

Een excellent advies is een goed advies, waarbij door de adviseur rekening wordt gehouden met de gehele financiële positie van de klant in al zijn of haar levensfasen. De adviseur houdt rekening met de diepere wensen van de klant (life planning) en legt het gehele advies vast in een financieel plan.

Oversluiten van hypotheek

Om uiteenlopende redenen kan een consument het gevoel hebben dat zijn hypotheek niet meer bij hem past. De hypotheekrente kan zijn gedaald, de persoonlijke omstandigheden kunnen zijn gewijzigd of er is een verbouwing gepland. De consument wil dan weten wat er mogelijk is en wat dat gaat kosten. Om vast te kunnen stellen of de vragen van de consument reden zijn om zijn huidige hypotheek over te sluiten, moet de financiële dienstverlener na inventarisatie van de vragen van de consument de persoonlijke situatie van de consument opnieuw in kaart brengen, alsof het een eerste hypotheek betreft. Hij besteedt daarbij aandacht aan de gegevens van de huidige hypotheek, zoals de hoogte van de rente, de resterende rentevaste periode, en de eventueel aan de hypotheek gekoppelde polissen. Afhankelijk van de wensen van de consument zal de adviseur bepalen of het voor de consument aantrekkelijk is om de bestaande situatie te handhaven, tot oversluiting van de financiering over te gaan of om een tweede hypotheek te sluiten. De adviseur informeert de consument daarbij zorgvuldig over alle financiële consequenties van het oversluiten, zodat de consument een weloverwogen oordeel kan vormen over zijn advies.

Specifiek voor een oversluitadvies is dat de financiële dienstverlener hierbij extra aandacht zal moeten besteden aan de financiële consequenties die voortvloeien uit de oversluiting en de eventuele afkoop van de polis die aan de huidige hypotheek gekoppeld is.

Wanneer de doelstelling een lagere maandlast is, dient de adviseur in kaart te brengen hoe de kosten van het oversluiten zich verhouden tot de besparing van de lagere maandlast. Op de volgende pagina ziet u een overzicht hiervan

Overzicht verhoudingen kosten van het oversluiten tot de besparing van de lagere maandlast.

Doelstelling	Lagere maandlast in verband met lagere rentestand	
	Oud	Nieuw
Hypothek		
Afsluitjaar	2001	2007
Bedrag	€ 262.285,-	€ 265.000,-
Rente	5,9%	4,45 %
Rentevaste periode	10 jaar	5 jaar
Bruto maandlast	€ 1290,-	€ 983,-
Kosten	€ 10.080,-(boeterente €4.780,-)	
Terugverdientijd	33 maanden	

De oorspronkelijk verpande beleggingspolis is ongewijzigd en verpand aan de nieuwe hypotheek.

De hypotheek is verhoogd met € 2.715,-. De besparing in bruto maandlast is € 307,- per maand. Dit gerelateerd aan de totale oversluitkosten € 10.080,- betekent dat na 33 maanden het break-even point bereikt is. Uiteraard dient in de berekening ook rekening te worden gehouden met het feit dat de financieringsrente over de boeterente niet aftrekbaar is. De AFM noemt dit een voorbeeld van een goede adviespraktijk.

Een niet goede adviespraktijk is wanneer de terugverdientijd langer is dan de rentevaste periode van het nieuwe krediet. Ook wanneer de kosten van het oversluiten niet in de vergelijking worden meegenomen, is dit een vorm van een niet-passend advies.

Tevens dient de consument te worden gewezen op het feit dat de nieuwe rentevaste periode korter is dan bij het vorige krediet. Uit het klantprofiel moet blijken dat de consument het risico van een kortere rentevaste periode aankan.

Indien de consument een hogere hypotheek wenst, ten gevolge van bijvoorbeeld een verbouwing, dient de financieel adviseur een afweging te maken tussen een tweede hypotheek en het oversluiten van de huidige hypotheek. Het advies moet dermate inzichtelijk zijn dat de consument de maandlasten van de eerste en tweede hypotheek kan vergelijken met de maandlasten van de over te sluiten hypotheek.

Indien een consument wenst over te sluiten, omdat hij of zij de rente voor een langere periode wil vastzetten, hoeven de kosten niet binnen de resterende rentevaste periode te worden terugverdiend. Wel dienen de consequenties helder en

duidelijk te worden verwerkt in de rapportage van de adviseur en dient het advies in overeenstemming te zijn met de wens van de klant.

Bestaande polis beëindigen bij oversluiten hypotheek

Een voorbeeld van een goede adviespraktijk is dat de financiële dienstverlener het voordeel van het al dan niet oversluiten van de polis cijfermatig inzichtelijk maakt door de oude situatie met de nieuwe situatie te vergelijken. De randvoorwaarden daarbij zijn dat de eventuele afkoopwaarde fiscaal geruisloos in een nieuwe polis dient te worden ondergebracht, dat de vervolgpremies minimaal gelijk of lager dienen te zijn dan de oude premie zonder nadelige consequenties voor het doelvermogen en –uiteeraard- moeten dezelfde einddatum en rekenrente worden gehanteerd als bij de oude polis.

(Dat laatste wordt mijns inziens overigens wel een erg lastige exercitie, gezien de huidige dalende beleggingsrendementen.)

Bij consumenten die een lagere maandlast willen hebben, zou een dergelijke vergelijking een lagere maandpremie moeten opleveren bij een gelijkblijvend geprognosticeerd eindkapitaal op basis van hetzelfde prognoserendement en dezelfde overlijdensrisicodekking. De vergelijking dient derhalve zo vormgegeven en inzichtelijk te zijn dat de consument een weloverwogen beslissing kan nemen omtrent de voorgenomen oversluiting.

Indien de financiële dienstverlener geen inventarisatie heeft gemaakt van de bestaande levensverzekering (hierbij gelet op de premie, duur van de verzekering, hoogte van het doelvermogen en eventueel bijgesloten risicodekkingen), resulteert dat meteen in een voorbeeld van een niet toereikende adviespraktijk.

Ook het achterwege laten van de één of meerdere van de weergegeven punten van vergelijking in de nieuwe situatie heeft een niet toereikende adviespraktijk als resultaat.

Bij het oversluiten van een spaarhypotheek naar een leven- of beleggingshypotheek dient de financieel dienstverlener de consument goed te informeren over het risico. Dat risico is namelijk tweeledig!

De volgende vragen dienen dan ook te worden gesteld:

- Hoeveel risico ten aanzien van de stabiliteit van de maandlast wil en kan de consument lopen?
- Kan de consument meer risico lopen bij de opbouw van het doelvermogen?

Uiteraard dient de financieel dienstverlener opnieuw een klantprofiel vast te stellen. Indien de consument een gewijzigde visie heeft op zijn huidige spaarhypothecaire en deze zou willen omzetten naar een beleggings- of levenshypothecaire, zou de financiële dienstverlener bij de huidige aanbieder moeten informeren of de spaarhypothecaire kan worden omgevormd naar een vorm die past bij het nieuwe klantprofiel.

In de huidige adviespraktijk is het overigens in een aantal gevallen zo dat geldverstrekkers geen verzekeringspolissen accepteren van andere aanbieders. Het zal een welkome verbetering voor de adviespraktijk betekenen indien geldverstrekkers ruimhartiger met het acceptatiebeleid van verzekeringspolissen van andere verzekeraars omgaan.

Daarnaast is door de AFM geconstateerd dat aanbieders van hypothecair krediet steeds vaker algemene voorwaarden en/of productvoorwaarden aanbieden die sterk afwijken van hetgeen in de markt gebruikelijk is. Denk hierbij bijvoorbeeld aan een boeterente die ook verschuldigd is bij verkoop van het onderpand. Ook hier dient de consument voortijdig en goed over te worden geïnformeerd, zeker als hij oversluit van een hypothecaire zonder deze beperking naar een hypothecaire waar deze wel voor geldt.

Kort samengevat dient de financiële dienstverlener bij een oversluitadvies alle relevante gegevens te verzamelen. Hij dient alle financiële consequenties in kaart te brengen en deze cijfermatig en schriftelijk te onderbouwen bij de consument en dus de oude en de nieuwe situatie tot in detail naast elkaar te zetten, zodat de klant een zo goed mogelijk en afgewogen oordeel kan vormen.

Uiteraard is de financiële adviseur vrij om eventueel op andere wijze adequaat invulling te geven aan de open normen van de wet, maar bovenstaande randvoorwaarden zijn de basis van een 'excellent advies'.

Verantwoorde woonlasten

Voor de consument wordt het steeds lastiger om een betaalbare woning te vinden die ook nog eens voldoet aan al zijn wensen. De consument ziet daarbij een hypothecaire als een middel om de woning te verkrijgen en niet als doel op zich, waarbij het gevaar altijd op de loer ligt dat de consument in zijn behoefte om de vurig gewenste 'perfecte' woning te verkrijgen een hogere hypothecaire afsluit dan eigenlijk verantwoord is.

De vraag hoeveel een consument verantwoord kan lenen is dan ook een uiterst belangrijke in het hypothecaire advies.

De financieel dienstverlener zal bij het beantwoorden van de vraag wat een consument maximaal kan lenen gegevens inwinnen over de huidige woonlasten van de consument, zijn bestedingspatroon, toekomstverwachtingen en -wensen, inkomen op dit moment, eventuele vermogensbestanddelen, het inkomen in situaties zoals het overlijden van één van de partners, werkloosheid en arbeidsongeschiktheid.

Op basis hiervan kan de financiële dienstverlener zich een beeld vormen over de passendheid van de nieuwe woonlasten. Zo kan de financiële dienstverlener een antwoord geven op de vraag of hij de benodigde financiering verantwoord vindt.

Sinds 1 januari 2007 is een nieuwe Gedragscode Hypothecaire Financieringen in werking getreden. Onder de nieuwe gedragscode mogen de lasten van een hypotheek in principe niet meer bedragen dan de door het Nibud opgestelde woonlastpercentages. Woonlastpercentages geven het maximale deel van het inkomen aan dat men kan gebruiken voor de woonlasten.

De woonlastpercentages variëren met inkomen en rentestand. Hoe hoger het inkomen, des te meer men kan lenen. In beginsel tellen alleen de vaste en bestendige inkomsten mee, zoals het brutoloon dat men ontvangt. Als men geen vaste dienstbetrekking heeft, bijvoorbeeld omdat men werkt als freelancer, zelfstandige, ondernemer of contractant, moet de financier voor de bepaling van de leencapaciteit bepalen welk deel van de inkomsten een vast en bestendig karakter heeft.

Als cliënten allebei inkomen hebben, kunnen beide inkomens bij elkaar worden opgeteld voor het bepalen van de leencapaciteit. Het woonlastpercentage wordt gebaseerd op degene met het hoogste inkomen. Voor het bepalen van de totale financiering mogen beide inkomens bij elkaar opgeteld worden.

Voorbeeld:

Man verdient € 30.000 en zijn partner € 18.000, dan mogen de bruto woonlasten bij een rentestand van 5,25% dus 31,7% (het woonlastpercentage bij een inkomen van € 30.000) van € 48.000 bedragen.

Voorbeeld:

Man verdient € 30.000 en zijn partner € 18.000, dan mogen de bruto woonlasten bij een rentestand van 5,25% dus 31,7% (het woonlastpercentage bij een inkomen van € 30.000) van € 48.000 bedragen.

Als men over vermogen beschikt, kunnen de inkomsten hieruit meetellen voor het bepalen van de leencapaciteit. De inkomsten zijn thans vastgesteld op ten hoogste 3% van de waarde van het vermogen. Dus als men beschikt over een vermogen van € 100.000, mag het voor het bepalen van de leencapaciteit voor ten hoogste € 3.000 meetellen.

Als de financiering niet past binnen de CHF-norm hoeft dat per definitie niet te betekenen dat verstrekking van het hypothecair krediet onverantwoord is. De norm is gebaseerd op een gemiddelde huishouden. De specifieke situatie van de consument kan dus afwijken. De financiële dienstverlener kan op basis van de bij hem bekende gegevens bepalen of de financiering toch verantwoord is. Er kunnen bijvoorbeeld goede redenen zijn om van de norm af te wijken. De financiële dienstverlener zal de motivering hiervoor goed moeten vastleggen in het dossier. Daarnaast zal de financiële dienstverlener de consument moeten informeren over de motivatie van het afwijken van de standaard norm, alsmede de specifieke risico's die de consument loopt bij deze overschrijding. De financiële dienstverlener dient dit cijfermatig te onderbouwen. Hierbij moeten het huidige netto besteedbaar inkomen, het toekomstperspectief en de bezittingen worden meegenomen. Een algemene beschrijving is dus niet voldoende.

Belangrijk voor uw adviespraktijk is dat de AFM heeft aangegeven dat een financieel dienstverlener bij overschrijding van de CHF-norm een verhoogde zorgplicht heeft.

Aflossing hypotheek

De lening die een consument aangaat voor de aanschaf van een woning dient op enig termijn te worden ingelost. Dit kan op verschillende manieren gebeuren. Door gedurende (een deel van) de looptijd periodiek een bedrag op zij te zetten óf bij uiteindelijke verkoop van de woning. Of een consument de gehele lening dient af te lossen hangt af van zijn wensen en doelstellingen.

Het opbouwen van vermogen om een hypotheek af te lossen is een omvangrijk en complex onderdeel van het hypotheekadvies. In dit advies zal de financieel adviseur de financiële positie, de risicobereidheid, de doelstellingen en de kennis en ervaring van de consument moeten betrekken.

Belangrijke vragen komen naar voren als:

- 1: Welk risico kan de consument dragen?
- 2: Welk risico wil de consument dragen?
- 3: Welk deel van de lening wil de consument aflossen?
- 4: Welk bedrag heeft de consument daar voor over?

Om de juiste balans te vinden zal de financieel adviseur goed de financiële scenario's moeten uitdiepen, om zo te achterhalen wat de consequenties zijn van de keuzes van de consument. De adviseur dient dit schriftelijk vast te leggen.

Bij een goede inventarisatie komen de wensen en doelstellingen van de consument naar voren. Hierbij komt o.a. ook aan de orde hoeveel de consument wil aflossen. De consument is op dat moment veelal nog niet bewust wat de invloed is van de wens om af te lossen op de uiteindelijke netto maandlast.

Na uitleg over de verschillende opbouwproducten en een cijfermatig overzicht kan het zijn dat de consument zijn doelstelling om de hypothecaire lening af te lossen zal bijstellen. De financieel dienstverlener dient op zijn beurt de consument te wijzen op de samenhang tussen de aflossingswens en andere aspecten van het klantprofiel. Die samenhang kan er onder andere zijn met overige doelstellingen van de consument zoals lage maandlasten en de financiële positie bij pensionering.

Wanneer een consument aangeeft niet te willen aflossen zal een financieel adviseur moeten toetsen of de consument dit risico kan lopen. Dit betekent dat een financieel adviseur ook de toekomstige financiële situatie van de consument in kaart dient te brengen. Hoe ouder de consument bij het afsluiten van de lening, hoe nauwkeuriger de berekening zal moeten zijn. De financieel adviseur betreft hierbij de voorzienbare wijzigingen in de financiële positie van de consument, zoals bij pensionering en de gevolgen van het aflopen van de fiscale aftrektermijn van de hypotheekrente.

Voor welke aflossingsvorm of combinatie van aflossingsvormen wordt gekozen is afhankelijk van de vraag welk risico de consument wenst te lopen.

Indien een consument volledige zekerheid wenst over het op te bouwen doelvermogen zou een lineaire of annuïtaire hypotheek c.q. spaarhypotheek de geëigende vorm zijn. De financieel adviseur dient dan wel rekening te houden met de eventuele fiscale consequenties van de aangeboden hypotheekvorm.

Indien een consument volledige zekerheid wenst over een deel van het op te bouwen doelvermogen is een vorm van een levensverzekering met garanti kapitaal en winstdeling een mogelijke oplossing. Het is van essentieel belang vast te stellen of de consument bewust is van de mate van zekerheid die hij wenst voor het opbouwen van het doelvermogen waarmee hij zijn hypotheek wil aflossen. Dit is veelal niet vast te stellen op basis van een enkele vraag.

In een goede adviespraktijk verdiept de financieel adviseur zich eerst in de consument alvorens hij gaat nadenken over het product dat zou kunnen passen bij de consument.

Aflossen middels een beleggingsconstructie

Het is van essentieel belang vast te stellen of de consument zich bewust is van de mate van zekerheid, die hij wenst voor het opbouwen van het doelvermogen waarmee hij zijn hypotheek wil aflossen. Dit is veelal niet vast te stellen op basis van een enkele vraag. In een goede adviespraktijk verdiept de financieel adviseur zich eerst in de consument, alvorens hij gaat nadenken over het product dat zou kunnen passen bij de consument.

Indien de consument geen behoefte heeft aan zekerheid over het op te bouwen doelvermogen, kan de consument kiezen voor een beleggingsverzekering of een beleggingsrekening met eventueel een aparte overlijdensrisicodekking. Het is voor de financieel dienstverlener van belang vast te stellen of de consument zich bewust is van het risico bij het opbouwen van het doelvermogen waarmee de hypotheek dient te worden afgelost. Dit kan echter niet geschieden op basis van een enkele vraag. De financieel dienstverlener dient meerdere controlevragen te stellen en diverse scenario's te schetsen om het klantprofiel compleet te maken.

1. In welke mate wil de consument risico lopen bij de opbouw van het doelvermogen?
2. Welke keuze past bij het klantprofiel: beleggingsverzekering of los een beleggingsrekening eventueel met een overlijdensrisicoverzekering?
3. Welke beleggingsmix en welk soort fondsen sluiten aan bij de vastgestelde risicobereidheid van de consument?
4. Welk rekenrendement moet gehanteerd worden voor het vaststellen van de maandelijkse inleg voor de opbouw van het doelvermogen?

De verdieping van de risicobereidheid van de consument wordt bepaald door het risicoprofiel. Belangrijk hierbij zijn de beleggingshorizon, risicobereidheid, kennis, ervaring en vermogenspositie.

De financieel dienstverlener kan zelf een vragenlijst opstellen of gebruik maken van standaard vragenlijsten van de diverse aanbieders.

Wanneer duidelijk is hoe de consument zijn vermogen wil opbouwen kan de financieel dienstverlener een beleggingsadvies, wat aansluit bij de risicobereidheid, geven. Binnen de vastgestelde beleggingsmix dient de financieel dienstverlener de beleggingsfondsen te kiezen die hierop aansluiten.

Het laatste onderdeel bij het passend maken van een advies voor een beleggingsproduct vormt het berekenen van de maandelijkse inleg. Bij voorbeelden van een goede adviespraktijk heeft de financieel dienstverlener bij het vaststellen van het klantprofiel in kaart gebracht wat het gewenste doelvermogen is.

Na het vaststellen van de beleggingsfondskeuze op basis van de risicobereidheid van de klant, bepaalt de financieel dienstverlener welk rekenrendement hierbij hoort om een juiste berekening te kunnen maken van de maandelijkse inleg. De financieel dienstverlener wordt geacht het opgegeven rekenrendement van de aanbieder te verifiëren.

Alvorens een goed advies over beleggingen te kunnen geven, dient de financieel dienstverlener zijn kennis van beleggingsfondsen te verbreden, zodat de financieel dienstverlener de consument op een juiste en adequate wijze kan informeren over de geboden rendementen en de daarbij behorende risico's.

Aandachtspunten hypotheek

Wat zijn nu de risico's die een consument loopt gedurende de looptijd van een hypotheek.

De consument gaat veelal voor een langere periode een financiële verplichting aan. Gedurende deze periode kan de consument geconfronteerd worden met de financiële gevolgen van werkloosheid, arbeidsongeschiktheid, overlijden en echtscheiding. Indien één of meerdere genoemde gevolgen realiteit worden heeft dat direct invloed op het inkomen van de consument. De vraag is of de consument dan nog in staat is om de financieringslast te kunnen voldoen.

Dit is een lastige vraag. De financiële dienstverlener zal bij de beantwoording van deze vraag zich goed moeten verdiepen in de huidige financiële situatie van de consument. Overigens is het niet gebruikelijk in de huidige adviespraktijk om vooraf al een echtscheidingsscenario met de consument te bespreken. We beperken ons daarom in dit kader tot de meest gehanteerde risicoscenario's zoals overlijden, werkloosheid en arbeidsongeschiktheid.

Overlijdensscenario

Om een passend advies te geven over de dekking van het overlijdensrisico is het voor de financiële dienstverlener belangrijk om over voldoende informatie van de consument te beschikken. De financiële dienstverlener brengt daarom de financiële positie van de risicobereidheid, met betrekking tot de betaalbaarheid van de hypotheeklast in geval de consument of de partner komt te overlijden, in kaart om te kunnen bepalen of de consument het risico loopt de woonlast in die situatie niet te kunnen dragen. De financiële dienstverlener dient de gegevens van het (nabestaanden)pensioen en de reeds opgebouwde voorzieningen in kaart te brengen. Van belang is hierbij tevens om aan te geven dat het om de huidige pensioensituatie

gaat. Bij het nabestaandenpensioen op risicobasis kan dit bij een wisseling van werkgever een behoorlijk hiaat opleveren. Daarnaast is het de vraag of er voldoende nabestaandenpensioen is verzekerd bij ontslag of bij echtscheiding. In de nieuwe Pensioenwet wordt hier summier aandacht aan besteed. De bestaande polissen van levensverzekeringen en risicoverzekeringen dienen door de financiële dienstverlener in kaart te worden gebracht. Daarnaast dient de financiële dienstverlener rekening te houden met een eventuele uitkering van overheidswege en de gevolgen van het hebben van eigen inkomen uit of in verband met arbeid.

Arbeidsongeschiktheidsscenario

Tevens is het raadzaam dat de financiële dienstverlener de consument voorlicht over de mogelijke scenario's bij arbeidsongeschiktheid. Ook hier kunnen in de verhouding werkgever en werknemer aanvullende regelingen zijn gesloten. Deze regelingen dienen te worden meegenomen in de verschillende analyses. Lastig in de praktijk is om vooraf aan te geven wat het arbeidsongeschiktheidspercentage bedraagt en of de consument eventueel nog een deel van zijn of haar restverdiencapaciteit benut. Het antwoord op deze vragen geeft een behoorlijk verschil in het netto besteedbaar inkomen van een consument. Daarnaast zou het wenselijk zijn om ook te kijken of bepaalde verzekerde regelingen een premievrijstelling bij arbeidsongeschiktheid kennen.

Werkloosheidsscenario

Indien de consument werkloos raakt heeft dat direct invloed op zijn of haar netto besteedbaar inkomen. De werkloosheidsuitkering is gekoppeld aan dienstjaren maar gemaximeerd op 38 maanden. Na deze uitkeringsperiode valt te consument, indien hij of zij geen ander inkomen heeft, in beginsel terug op de Wet Werk en Bijstand. Deze wet kent zowel een vermogenstoets als inkomenstoets.

Verzekeraars hebben voor bovengenoemde scenario's diverse soorten verzekeringen ontwikkeld. Het verdient aanbeveling in een onderling vergelijk deze verzekeringen en de daarbij behorende voorwaarden goed tegen het licht te houden.

Voor de financiële dienstverlener is het belangrijk om de consument van alle genoemde scenario's een cijfermatige onderbouwing te geven waarvan de consument ook kan begrijpen hoe de geadviseerde dekking berekend is.

Hypotheek en fiscus

Wanneer de consument een hypothecaire financiering aangaat is het van belang te weten wat de impact is op het netto besteedbaar inkomen voor nu en in de toekomst. Het is hierbij van belang om een aantal punten in de gaten te houden:

- Welk deel van de hypotheek is aftrekbaar en welk deel niet?
- Welk deel van de aftrekbaarheid komt in de toekomst te vervallen en wat is hier het effect van op het netto besteedbaar inkomen?

De financiële dienstverlener dient, om dit overzicht goed in kaart te kunnen brengen, een goede inventarisatie te maken van de gegevens van de eventuele vorige hypotheek. Daarnaast dient de financiële dienstverlener een goed inzicht te hebben in de fiscale positie op 65-jarige leeftijd van de consument. De financiële dienstverlener dient een overzicht te hebben van de lopende pensioen- en lijfrentevoorzieningen. Uiteraard zal naarmate de pensioendatum dichterbij de huidige datum ligt de nauwkeurigheid van deze berekeningen toenemen. De geadviseerde situatie gaat uit van onveranderende gegevens tot aan de pensioendatum. De consument heeft mijns inziens hierin ook een belangrijke taak om de financiële dienstverlener tijdig op de hoogte te stellen van eventuele wijzigingen, die van belang kunnen zijn voor het gegeven advies.

De financiële dienstverlener dient rekening te houden met de eventuele effecten van de opgebouwde eigenwoningreserve van de consument. Sinds 1 januari 2004 is de bijleenregeling van toepassing. Dit betekent dat de overwaarde van een woning bij aankoop van een nieuwe (duurdere) woning niet meer fiscaal gefacilieerd gefinancierd kan worden, en wanneer de eigenwoningreserve niet wordt besteed aan de nieuwe woning, dit leningdeel niet aftrekbaar is in box 1 maar dient te worden meegenomen in de grondslag voor box 3. Hierbij moet tevens rekening worden gehouden met de doelmatigheidsdrempel van € 2.900,- (cijfers 2009) per belastingplichtige.

De financiële dienstverlener dient ook inzicht te hebben in eventuele lopende kapitaalverzekeringen. Van belang hierbij is of deze kapitaalverzekeringen zijn of waren geplaatst in box 1 (KEW). In het gegeven advies dient duidelijk naar voren te komen of een kapitaalverzekering geplaatst moet worden in box 1 of box 3. Tevens zal de financiële dienstverlener de mogelijkheid benoemen om in plaats van een KEW een spaarrekening eigenwoning (SEW) of beleggingsrecht eigenwoning (BEW) af te sluiten om te zijner tijd de eigenwoningsschuld af te lossen. Hierbij zal de financiële dienstverlener ook de fiscale consequenties en voorwaarden van de verschillende varianten moeten schetsen.

Ook de mogelijkheid van eventuele premiesplitsing (indien van toepassing) zal nader beschreven moeten worden.

De verzekeringsuitkering kan dan onder voorwaarden, zonder heffing van eventuele successierechten, door de nabestaanden worden ontvangen.

De AFM beschouwt het advies waarin alle relevante fiscale aspecten binnen de financiering op een juiste wijze worden meegenomen als een goede adviespraktijk. Van belang hierbij is wel dat het advies op een duidelijke wijze voor de consument schriftelijk wordt vastgelegd.

Tot slot zetten wij nog even op een rijtje wat de AFM beschouwt als passend, goed of excellent advies:

- Passend advies

Een passend advies is een advies waarbij door de adviseur zoveel mogelijk als redelijk rekening wordt gehouden met de relevante gegevens van het klantprofiel.

- Goed advies

Een goed advies is een passend advies toegelicht met de overwegingen en juiste, begrijpelijke, niet misleidende en relevante informatievoorziening.

- Excellent advies

Een excellent advies is een totaal integraal advies waarbij door de adviseur rekening wordt gehouden met de gehele financiële positie van de klant in al zijn of haar levensfasen en legt het gehele advies vast in een financieel plan.