

DE DRUK OP GELDVERSTREKKERS NEEMT TOE OP HET DOSSIER AFLOSVRIJE HYPOTHEKEN. DNB EN DE ECB EISEN ACTIEF BEHEER VAN AFLOSSINGSVRIJE HYPOTHEEKPORTEFEUILLES, MAAR GELDVERSTREKKERS ZIJN GROTENDEELS AFHANKELIJK VAN FINANCIËEL ADVISEURS VOOR PERIODIEKE KLANTINVENTARISATIES. TEGELIJKERTIJD WAARSCHUWT DE AFM VOOR BLINDE NAVOLGING VAN EUROPESE RICHTLIJNEN. IN DIT COMPLEXE SPEELVELD ONTSTAAT EEN CRUCIALE ROL VOOR DE FINANCIËEL ADVISEUR. EEN ROL DIE EERLIJKE COMPENSATIE VERDIENT.

Financieel adviseur **onmisbaar** bij periodiek onderhoud

TEKST **MARC VAN WESTERLAAK, ADFIZ**

DNB verwacht van geldverstrekkers dat zij periodiek (ongeveer eens per drie jaar) de financiële situatie van klanten met een aflossingsvrije hypotheek volledig in kaart brengen. Dit periodiek onderhoud omvat niet alleen de actuele financiële positie van de klant, maar ook de staat en waarde van het onderpand en de toekomstige betaalbaarheid van de hypotheek. De ECB deelt deze zorgen en dringt aan op actieve risicobeheersing van aflossingsvrije hypotheekportefeuilles. Als geldverstrekkers niet duidelijk in kaart hebben wat de risico's van hun aflossingsvrije hypotheekportefeuille zijn, kan dat leiden tot hogere financiële verplichtingen.

Deze eis stelt geldverstrekkers voor een praktisch probleem. De meeste geldverstrekkers beschikken simpelweg niet over de capaciteit om al deze klanten periodiek te adviseren rondom aflossingsvrij, omdat zij met financieel adviseurs werken. De oplossing ligt voor de hand: de financieel adviseur is de aangewezen professional om deze taak uit te voeren. Deze professional kent de klanten, begrijpt hun situatie en heeft de expertise om een gedegen analyse te maken.

De omvang van de opgave is aanzienlijk. Naar schatting heeft ruim de helft van alle Nederlandse hypotheekhouders een (gedeeltelijk) aflossingsvrije hypotheek. Het gaat om miljoenen gevallen die in principe periodiek beoordeeld moeten worden. Dat maakt duidelijk dat dit geen marginale exercitie is, maar een structurele taak die om een structurele oplossing vraagt.

ZORGPLICHT STAAT VOOROP

Financieel adviseurs bevinden zich in een spagaat. Enerzijds verwachten DNB en de ECB dat geldverstrekkers hun aflossingsvrije portefeuilles actief beheeren en waar mogelijk afbouwen. Anderzijds blijft de individuele zorgplicht ten opzichte van de klant leidend.

Het belang van de klant moet altijd voorop staan. Dit betekent dat per situatie beoordeeld moet worden wat de beste oplossing is. Voor sommige klanten is overstappen naar een annuïtaire hypotheek verstandig, voor anderen is behoud van de aflossingsvrije hypotheek juist de beste keuze. Het professionele oordeel van de financieel adviseur is hierin leidend, ook bij de periodieke inventarisatie.

Zo'n periodiek gesprek hoeft overigens niet per se heel uitgebreid te zijn. In veel gevallen volstaat een relatief beknopte inventarisatie: is de financiële situatie van de klant wezenlijk veranderd, is de waarde van de woning nog in lijn met de hypotheekschuld en zijn er plannen die de betaalbaarheid op termijn kunnen beïnvloeden?

Wanneer een aflossingsvrije hypotheek (nog steeds) passend is voor de klant, mag er niet gestuurd worden naar bijvoorbeeld een hypotheek op basis van annuïteiten, enkel omdat DNB en de ECB de volumes willen drukken. In dat kader is het standpunt van de AFM genuanceerder en biedt dat ruimte in de benadering van klanten met aflosvrije hypotheeken.

Opvallend is dat de AFM de zorgen van DNB en de ECB over aflossingsvrije hypotheeken nadrukkelijk niet deelt. AFM-bestuurder Jos Heuvelman benadrukt dat een aflossingsvrije hypotheek op zichzelf geen risicovol product is, mits verantwoord toegepast. De toezichthouder wijst op het unieke Nederlandse pensioenstelsel, waarin het inkomen na pensionering nauwelijks daalt. Hierdoor is aflossen vóór pensionering lang niet altijd noodzakelijk. De AFM roept banken zelfs op om niet klakkeloos de ECB te volgen bij het afbouwen van aflossingsvrije hypotheeken.

SCHAKEL TUSSEN BANK EN KLANT

De realiteit is dat geldverstrekkers de financieel adviseur nodig hebben. Ze kunnen niet zonder diens kennis en klantrelaties om aan de toezichthouders-eisen te voldoen. De financieel adviseur is de schakel tussen bank en klant, de professional die complexe financiële situaties kan doorgronden en passend advies kan geven.

Het periodiek onderhoud van aflossingsvrije hypotheeken vergt tijd en expertise. In veel gevallen zal de inventarisatie niet leiden tot aanpassingen van de hypotheek. Klanten zijn dan ook niet bereid om voor deze dienstverlening te betalen. Toch moet het werk gebeuren om aan de eisen van DNB te voldoen.

Geldverstrekkers zouden financieel adviseurs hiervoor een eerlijke vergoeding moeten bieden. Er zijn verschillende opties om een dergelijke vergoeding te bieden, zonder dat er aan het provisieverbod op complexe producten wordt gemorreld. Een vergoeding is gerechtvaardigd: de financieel adviseur verricht essentieel werk dat de geldverstrekker in staat stelt te voldoen aan de toezichthouderseisen.

Transparantie naar de klant over het bestaan van een dergelijke vergoeding is daarbij vanzelfsprekend. Zo blijft de onafhankelijkheid van de financieel adviseur geborgd en wordt tegelijkertijd een reële beloning voor het werk mogelijk gemaakt. Wij roepen



branche en toezichthouders op om met elkaar in gesprek te gaan en te blijven over hoe zo'n vergoeding vormgegeven kan worden.

CRUCIALE POSITIE

De toenemende druk van DNB en de ECB op geldverstrekkers om aflossingsvrije hypotheekportefeuilles actief te beheren, creëert een onmisbare rol voor de financieel adviseur. Geldverstrekkers kunnen zonder die expertise niet voldoen aan de eis voor periodiek onderhoud. Die cruciale positie rechtvaardigt een eerlijke vergoeding.

Tegelijkertijd waarschuwt de AFM terecht voor het klakkeloos volgen van Europese richtlijnen. Het Nederlandse pensioenstelsel maakt aflossingsvrije hypotheeken in veel gevallen verantwoord. De zorgplicht ten opzichte van de klant blijft leidend, ook als dat betekent dat de financieel adviseur balanceert tussen verschillende toezichthouderseisen. Vakken-nis en professionele waarde vormen de basis voor een sterke positie in dit complexe speelveld. De financieel adviseur is hier klaar voor. ■

Marc van Westerlaak is Adviseur Public Affairs en Beleid bij Adfz.