

Aflevering 5 - Advies over oversluiten

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 wettelijke eisen.

In deze aflevering staat het onderwerp 'oversluiten' 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](#)

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

Oversluiten en de verantwoordelijkheid van de adviseur

Onder het oversluiten van een hypotheek wordt in deze leidraad het vervroegd aflossen van een bestaande hypotheek en het gelijktijdig afsluiten van een nieuwe hypotheek verstaan. Er kunnen verschillende redenen zijn om hiertoe over te gaan. Bijvoorbeeld omdat de consument lagere maandlasten of een verhoging van zijn huidige hypotheek wenst.

Als de adviseur de consument adviseert om een hypothecair krediet over te sluiten adviseert hij dus om een nieuwe hypothecaire kredietovereenkomst af te sluiten. Dit heeft als consequentie dat het volledige wettelijk adviestraject van toepassing is. De adviseur zal dus het totale adviestraject, zoals in de eerste aflevering is weergegeven, met de consument moeten doorlopen. Het kan namelijk voorkomen dat de adviseur die het advies tot oversluiten geeft, niet dezelfde adviseur is die het oorspronkelijke hypothecaire krediet heeft geadviseerd. Het is ook mogelijk dat de situatie van de consument sinds het afsluiten van de oude hypotheek is gewijzigd. De adviseur moet hier bij zijn advies over de nieuwe hypotheek rekening mee houden.

De kernvraag die de adviseur moet onderzoeken is of het oversluiten van de hypotheek wel in het belang van de consument is. Dit belang moet aantoonbaar zijn. Aan het oversluiten van een hypotheek zijn namelijk kosten verbonden die grote financiële gevolgen kunnen hebben voor de consument.

Zoals bij elk advies over een hypothecair krediet toetst de adviseur of de nieuwe hypotheek aansluit op de wensen van de consument. Daarnaast is de adviseur bij het advies over het oversluiten verplicht om een financiële vergelijking te maken. Hierbij vergelijkt hij de situatie waarin de eerste hypotheek toch in stand blijft met de situatie waarin deze wordt overgesloten.

Bij deze vergelijking moet de adviseur alle relevante kosten betrekken. Het gaat hier om de kosten van een eventuele boete in verband met de vervroegde aflossing, taxatiekosten, notariskosten en uiteraard de kosten van het advies die de adviseur rekent in verband met het oversluiten van het hypothecair krediet. Deze berekeningen moeten reproduceerbaar zijn en dus onderdeel uitmaken van het klantdossier. Door het in kaart brengen van de financiële consequenties kan de adviseur een goede afweging maken tussen de voordelen van het oversluiten en de kosten die hieraan zijn verbonden. Zonder een berekening van deze financiële consequenties is er per definitie geen sprake van een passend advies. Bovendien moet de adviseur de consequenties van een eventuele verbonden (opbouw)verzekering betrekken bij zijn advies.

Het is aan de adviseur om de consument ook helder te informeren over de consequenties van het oversluiten. De voor- en nadelen van het oversluiten moeten voor de consument inzichtelijk zijn.

Opbouw van de leidraad

In deze leidraad wordt in het eerste deel een situatie geschetst waarin een consument een hypothecair krediet wil aangaan. De lezer wordt meegenomen in de manier waarop de adviseur tot een advies komt over het oversluiten van de hypotheek. 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: Cees

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

Cees is 30 jaar en heeft de afgelopen jaren samengewoond. Hij is sinds kort alleenstaand en heeft daardoor minder financiële ruimte. Cees heeft geen kinderen. Hij wil kijken of het mogelijk is om zijn maandlasten te verlagen en heeft daarvoor een afspraak gemaakt met zijn hypotheekadviseur. Bij de adviseur is onder meer de volgende informatie al bekend over Cees:

Inkomen Cees	€ 55.000
Hypotheekgegevens:	
Afsluitjaar	2006
Hypotheekbedrag	€ 170.000
Rente	5.2%
Rentevastperiode	10 jaar
Bruto rentelast per maand	€ 737
Hypotheekvorm	Beleggingshypotheek

De beeldvorming

Cees is hoofd administratie en volgt sinds dit jaar in deeltijd een controllersopleiding die hij naar verwachting over drie jaar zal afronden.

Gegevens oude hypotheek en opbouwverzekering(en)

Cees heeft op dit moment een beleggingshypotheek met een losse beleggingsverzekering. De adviseur heeft Cees gevraagd om de stukken van zijn huidige hypotheek en de hieraan gekoppelde opbouwverzekering(en) naar het gesprek mee te nemen. Na het gesprek zal de adviseur aan de hand van de stukken alle relevante informatie over de huidige hypotheek inventariseren:

- hoogte
- ingangsdatum hypotheekvorm
- resterende rentevastperiode
- rentepercentage
- hoogte van de eventuele boeterente
- aan de hypotheek gekoppelde polissen en rekeningen
- bruto maandlasten
- waarde, inleg en kenmerken van de huidige vermogensopbouw

Advies over de rentevastperiode en de hypotheekvorm

De adviseur vraagt Cees of hij zekerheid wenst over de hoogte van de toekomstige maandlasten. Cees geeft aan dat hij voor de komende vijf jaar zekerheid wil over de hoogte hiervan. De adviseur informeert Cees over de risico's van verschillende mogelijke rentevastperiodes³. De adviseur gaat uit van een rentevastperiode van vijf jaar voor een aflossingsvrije hypotheek en komt daarbij uit op een hypotheekrente van 3,9%.

³ Het gedeelte van het advies waarin aandacht wordt besteed aan de rentevastperiode is hier buiten beschouwing gelaten. In aflevering 4 van de Leidraad Hypotheekadvisering wordt uitgebreid ingegaan op de advisering van de rentevastperiode.

De adviseur vraagt aan Cees of hij bij zijn nieuwe hypotheek ook vermogen wil opbouwen, om zijn hypotheekschuld aan het einde van de looptijd gedeeltelijk of geheel te kunnen aflossen. Cees zegt inderdaad vermogen te willen blijven opbouwen⁴. Hij wil dat doen door de al lopende beleggingsverzekering voort te zetten. De adviseur neemt de kenmerken van de al bestaande beleggingsverzekering met Cees door en gaat na of deze nog bij hem past. De adviseur stelt vast dat Cees het risico op een lager dan verwacht doelvermogen kan lopen. Cees verwacht na het afronden van zijn studie door te groeien naar een functie waarin hij meer gaat verdienen. Hij verwacht vanaf dan meer financiële ruimte te hebben om nog aanvullend vermogen op te kunnen bouwen.

Maar ook wanneer de studie onverhoopt zou worden afgebroken, komt Cees niet direct in financiële problemen, stelt de adviseur vast. Cees kan ook tijdens zijn studie de hypotheeklasten gemakkelijk betalen. Cees geeft aan zich ervan bewust te zijn dat als er in de toekomst geen extra ruimte ontstaat voor vermogensopbouw, hij de geldlening te zijner tijd niet (volledig) kan aflossen. Cees zegt dit risico te aanvaarden. De adviseur wijst Cees erop dat hij bij het aanvaarden van dit risico ook rekening moet houden dat zijn persoonlijke situatie in de toekomst anders kan zijn. De adviseur geeft aan dat hij hier in de toekomst extra aandacht aan zal besteden.



De financiële consequenties van het oversluiten

De adviseur analyseert de mogelijkheid om de nieuwe hypotheek bij de huidige hypotheekverstrekker van Cees af te sluiten. Dit blijkt echter niet voordelig te zijn want deze aanbieder biedt op dit moment geen concurrerende rentetarieven.

De adviseur heeft aan de hand van de hypotheekstukken vastgesteld dat Cees bij voortijdig beëindigen van zijn huidige hypotheek een boeterente aan zijn hypotheekverstrekker moet betalen. De adviseur geeft Cees in het gesprek een indicatie van de hoogte van deze kosten. Hij wijst Cees ook op de overige kosten van oversluiten: advieskosten, afsluitprovisie van de nieuwe hypotheekverstrekker, taxatiekosten van de woning en de notariskosten. De adviseur zet alle oversluitkosten op een rijtje en verstrekt Cees hier een overzicht van. De oversluitkosten bedragen in totaal circa € 6.500.

De adviseur stelt samen met Cees vast dat de kosten van oversluiten in de hypotheek moeten worden meegenomen omdat hij geen extra financiële middelen heeft om dit te betalen. De adviseur legt uit dat de huidige hypotheek hierdoor met € 6.500 wordt verhoogd. Hij informeert Cees daarnaast over de fiscale consequenties van deze

⁴ Op het opbouwen van vermogen wordt in aflevering 3 van de Leidraad Hypotheekadvisering uitgebreid ingegaan.

verhoging. Hij informeert Cees dat de oversluitkosten van € 6.500 binnen de nieuwe rentevastperiode moeten worden terugverdiend. Als de kosten niet worden terugverdiend is er feitelijk geen sprake van lagere maandlasten, omdat de kosten hoger zijn dan de 'opbrengsten'. De adviseur stelt daarom voor om deze kosten in een annuïtaire hypotheeklening op te nemen met een looptijd die gelijk is aan de nieuwe rentevastperiode van vijf jaar, tegen een rentepercentage van 3,9%.

De adviseur berekent vervolgens of het oversluiten financieel voordelig is. Dit doet hij door eerst een vergelijking te maken tussen de bruto maandlasten van de huidige en de nieuwe hypotheek. Hierbij vergelijkt hij de huidige bruto rentelasten met de nieuwe bruto rentelasten. Ook houdt de adviseur rekening met de hoogte van vermogensopbouw. Als de hoogte van de vermogensopbouw in beide situaties hetzelfde is, is een vergelijking op basis van de totale bruto maandlast mogelijk. Als een beleggingshypotheek echter wordt omgezet naar bijvoorbeeld een aflossingsvrije hypotheek, zal dit in veel gevallen leiden tot lagere maandlasten. In die gevallen is het logisch dat de adviseur uitsluitend de rentelasten van de oude en de nieuwe hypotheek vergelijkt en niet de inleg voor vermogensopbouw daarbij betreft. Omdat Cees zijn bestaande beleggingsverzekering laat doorlopen, maakt de adviseur een vergelijking door alleen de oude en nieuwe rentelasten te vergelijken.

De adviseur berekent vervolgens de terugverdientijd van de oversluitkosten. Hij deelt de totale kosten van het oversluiten door het maandelijks rentevoordeel. De uitkomst is het aantal maanden waarbinnen de oversluitkosten worden terugverdiend. Als de oversluitkosten ruim binnen de nieuwe rentevastperiode worden terugverdiend is er sprake van een financieel voordeel.

Het advies

De adviseur laat Cees de vergelijking van de bruto maandlasten zien en bespreekt deze met hem. De vergelijking laat een verlaging van de maandlasten zien van € 164 per maand. De berekening van de terugverdientijd laat zien dat de kosten van oversluiten in 40 maanden worden terugverdiend, en dat is ruim binnen de nieuwe rentevastperiode van vijf jaar. De adviseur vertelt Cees dat hij door de hypotheek over te sluiten zijn doelstelling van lagere maandlasten behaalt.

De adviseur heeft vastgesteld dat de huidige beleggingsverzekering nog steeds past bij de doelstelling en risicobereidheid van Cees. Hij heeft zich in de voorwaarden en kenmerken van deze verzekering verdiept en heeft deze getoetst aan de huidige situatie van Cees. Ook heeft de adviseur vastgesteld dat Cees de risico's van gedeeltelijke vermogensopbouw en de risico's over deze opbouw kan dragen. Om die redenen wordt geadviseerd de bestaande beleggingsverzekering voort te zetten.

Wat gaat er in de praktijk nog niet goed?

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

Win volledig informatie in over de bestaande hypotheeksituatie

Om een consument goed te kunnen adviseren is het belangrijk dat de adviseur volledig inzicht heeft in de bestaande hypotheeksituatie. Hiervoor is het noodzakelijk dat zowel de huidige hypotheek als de kenmerken van de huidige vermogensopbouw bij de adviseur

bekend zijn. Het is niet vanzelfsprekend om bij het veranderen van aanbieder van de hypotheek ook de vermogensopbouw te veranderen.

De adviseur moet vaststellen of de bestaande vermogensopbouw nog bij de consument past. De adviseur zal ook moeten nagaan welke risicoverzekeringen bij de hypotheek zijn afgesloten en berekenen of deze nog aansluiten bij de nieuwe hypotheek.

De adviseur moet altijd nagaan of er aan de hypotheek een opbouwverzekering is gekoppeld. Indien hiervan sprake is moet hij ook beoordelen/berekenen of het verstandig is om de huidige opbouwverzekering over te sluiten, premievrij te maken of af te kopen. Dit hangt bijvoorbeeld af van de (gewijzigde) situatie van de consument, actuele tarieven van andere aanbieders en het fiscale regime. Daarvoor heeft hij onder andere informatie nodig over de premie van de huidige opbouwverzekering, de huidige vermogensopbouw en de afkoopwaarde van de polis.

Bereken altijd de financiële consequenties van het oversluiten, ongeacht de doelstelling

De adviseur moet altijd alle oversluitkosten in kaart brengen. 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. Als Cees als doelstelling van het oversluiten niet 'lagere maandlasten' had gehad maar bijvoorbeeld 'verhoging bestaande hypotheek', had de adviseur hem net zo goed over de financiële consequenties van het oversluiten moeten informeren. De adviseur van Cees rekent de terugverdientijd uit, waarmee hij inzicht krijgt in de verhouding tussen de oversluitkosten en de nieuwe lagere maandlasten.

Maar er zijn ook andere mogelijkheden om het effect van de oversluitkosten op de nieuwe maandlasten tot uitdrukking te brengen. Door de oversluitkosten mee te financieren in een annuitaire lening met dezelfde rentevastperiode als de andere delen van de hypotheek, wordt ook het effect op de maandlast inzichtelijk gemaakt voor Cees. De adviseur moet hierbij ook altijd berekenen of het voordelig is om de kosten van oversluiten in de nieuwe hypotheek mee te nemen of niet. Indien Cees bijvoorbeeld over extra financiële middelen had beschikt, dan was het voor hem wellicht voordeliger geweest om de oversluitkosten hiermee direct te betalen in plaats van de kosten in de nieuwe hypotheek mee te nemen. Het meefinancieren van die kosten brengt immers extra rentelasten met zich mee en de kosten moeten uiteindelijk een keer betaald worden, door aflossing van die lening.

Al deze berekeningen moeten reproduceerbaar te zijn. En het advies dat de adviseur uiteindelijk geeft, moet aansluiten bij de uitkomsten van deze berekeningen.

Stel bij de doelstelling 'lagere maandlasten' vast dat deze ook echt wordt gehaald

Er is sprake van een goede adviespraktijk als de kosten van oversluiten binnen de nieuwe rentevastperiode van de nieuwe hypotheek worden terugverdiend. Dit is van belang wanneer de consument met het oversluiten lagere maandlasten beoogt.

Stel dat in het voorbeeld van Cees de kosten van oversluiten flink hoger zijn. Dan neemt de terugverdientijd hierdoor toe en wordt meer dan vijf jaar. De kosten van het oversluiten worden dan niet in de nieuwe rentevastperiode van vijf jaar terugverdiend. Als de adviseur dan toch adviseert om de hypotheek over te sluiten dan is geen sprake van een passend advies.

De terugverdientijd is één van de manieren om inzichtelijk te maken of een consument daadwerkelijk financieel voordeel heeft bij het oversluiten van de hypotheek. In de praktijk

wordt ook nog wel eens uitsluitend een vergelijking gemaakt tussen de oude en nieuwe brutomaandlasten. Die vergelijking is niet volledig. De kosten die gemaakt worden om over te sluiten moeten worden meegenomen in die analyse.

Reproduceerbaarheid

Na het afsluiten van de hypotheek zal de adviseur inzichtelijk moeten kunnen maken hoe hij tot zijn advies is gekomen. De motivatie waarom hij heeft geadviseerd om over te sluiten en het advies met betrekking tot de nieuwe hypotheek moeten worden bewaard. Dit is inclusief de berekeningen waarin ook de kosten van het oversluiten zijn meegenomen. Dit kan zowel digitaal als op papier.

Het kan voorkomen dat de adviseur een advies geeft waar de consument zich niet in kan vinden. Bijvoorbeeld omdat de adviseur het niet verantwoord vindt om een geheel aflossingsvrije hypotheek af te sluiten. Wanneer de consument dit advies niet wil opvolgen maar er van afwijkt, moet de adviseur dit goed vastleggen en de consument informeren over de risico's.

Samenvattend

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

1. Stel vast wat de oversluitdoelstelling van de consument is.
2. Win voldoende informatie in over de huidige en nieuwe hypotheek en de hieraan gekoppelde (opbouw)verzekering(en).
3. Verstrek de consument informatie over de totale kosten van het oversluiten.
4. Maak een cijfermatige vergelijking van de huidige en de nieuwe hypotheek.
5. Bereken de financiële consequenties van het oversluiten, bijvoorbeeld aan de hand van de terugverdiëntijd.
6. Stel vast of oversluiten van de hypotheek en opbouwverzekering voor de consument gunstig is of niet.
7. Kom tot een advies dat aansluit bij de risicobereidheid, berekeningen en wensen.
8. Leg alle relevante informatie in het dossier vast.