

Het advieskader

Een Advieskader geeft duidelijke richtlijnen en uitgangspunten die een organisatie hanteert bij de totstandkoming van de adviezen. In het advieskader wordt het volledige adviesproces beschreven, dus hoe en welke gegevens worden geïnventariseerd en op welke wijze deze gegevens worden gebruikt om te komen tot een voor de klant passend advies.

Het Advieskader heeft niet tot doel te omschrijven wat de processen binnen de organisatie zijn of op welke wijze met de klanten wordt gecommuniceerd. Het Advieskader is er in eerste instantie voor de adviseur. Het is van belang dat ook de andere medewerkers van de organisatie, zoals leidinggevend en commercieel (binnendienst) medewerkers, bekend zijn met de inhoud.

Klantspecifieke adviezen

De adviezen zijn klantspecifiek. Daarom geldt voor het Advieskader het principe van 'comply or explain'. Dat betekent dat je de richtlijnen uit het Advieskader toepast (comply), tenzij de situatie van de klant dit niet toelaat of het in het belang van de klant is af te wijken van dit Advieskader. Als je besluit af te wijken van de uitgangspunten van het Advieskader, leg je in het dossier vast waarom je afwijkt (explain).

Uitgangspunten in het Advieskader:

- Betaalbare maandlasten;
- Klantspecifiek;
- Reproduceerbaar;
- Cijfermatig onderbouwd;
- Gegevens en documenten;
- Uniforme uitgangspunten;
- Adviesstandaarden.

Betaalbare maandlasten

Vertrekpunt van het advies is de betaalbaarheid van de maandlasten. Je kijkt daarbij niet alleen naar de betaalbaarheid van de maandlasten op dit moment, maar ook naar de betaalbaarheid in de toekomst. Voor de betaalbaarheid in de toekomst maken we voor de klant verschillende analyses, zoals de betaalbaarheid op pensioendatum, bij overlijden, arbeidsongeschiktheid en werkloosheid.

De betaalbaarheid van de lening wordt beoordeeld op basis van het besteedbaar inkomen van de klant. Dit kan zowel op basis van een NBI-berekening, maar is ook mogelijk op basis van de Gedragscodenormen, mits hierbij rekening wordt gehouden met de inkomsten en uitgaven van de klant. De betaalbaarheid van de maandlasten dient dus altijd in relatie tot de overige uitgaven van de klant te worden beoordeeld.

Klantspecifiek

De adviezen die de adviseur geeft zijn klantspecifiek, daar zit de toegevoegde waarde als adviseur. De adviseur zorgt ervoor dat de klant bewust wordt gemaakt van de (netto) inkomensgevolgen in relatie tot de betaalbaarheid van zijn levensstandaard in situaties als pensioen, overlijden, arbeidsongeschiktheid en werkloosheid.

Cijfermatig onderbouwd en reproduceerbaar

De adviezen dienen cijfermatig te worden onderbouwd en zijn reproduceerbaar. Het advies dient op de juiste documenten/gegevens te zijn gebaseerd en uit het adviesdossier dient te blijken blijkt wat de wensen en doelen van de klant zijn, welke uitgangspunten zijn gehanteerd, wat de uitkomsten van de analyse zijn en wat de overwegingen zijn geweest om tot het gegeven advies te komen.

Gegevens en documenten

Om de klant een goed en betrouwbaar advies te geven, is het noodzakelijk dat er gebruik wordt gemaakt van de juiste gegevens. De gegevens die voor het advies worden gehanteerd, moeten dan ook worden onderbouwd met documenten.

Overzicht gegevens en documenten

<u>Categorie</u>	<u>Document</u>
Inkomen	Werkgeversverklaring Salarisstroom Aankomende loonstijging Jaarcijfers onderneming Prognose accountant Toekenningsbesluit pensioen Jaaropgave of actueel uitkeringsbericht pensioen Jaaropgave AOW Overeenkomst uitkerende lijfrente Echtscheidingsconvenant (partneralimentatie) Actueel bedrag alimentatie
Vermogen	Afschrift spaarrekeningen Afschrift beleggingsrekeningen Huurovereenkomsten Schenkingsovereenkomst
Verplichtingen	Overeenkomst krediet Recent afschrift krediet Privat lease overeenkomst Actueel overzicht DUO-lening Echtscheidingsconvenant (partneralimentatie) Actueel bedrag alimentatie
Pensioen	Uniform Pensioen Overzicht Samenvatting Mijnpensioenoverzicht Polis/contract/offerte lijfrentevoorziening Recente (jaar)opgave lijfrentevoorziening
Voorzieningen	Arbeidsovereenkomst Bestaande kapitaalverzekering Bestaande overlijdensrisicoverzekering Bestaande arbeidsongeschiktheidsverzekering Bestaande woonlastenverzekering
Overig	Aangifte inkomstenbelasting afgelopen jaar Echtscheidingsconvenant Overeenkomst beëindiging samenwonen
Onderpand	Taxatierapport Koopovereenkomst WOZ-waarde
Huidige/vorige koopwoning	Verkoopovereenkomst Afrekening notaris verkochte woning Jaaropgave huidige/oude hypotheek Aangifte inkomstenbelasting 2012

Naast deze documenten zal de geldverstrekker mogelijk nog aanvullende informatie c.q. documenten wensen te ontvangen.

Het is verstandig de benodigde documenten, die je van de klant wil ontvangen, voorafgaand aan het gesprek op te vragen. Op die manier kan de afspraak goed worden voorbereid en kun je vooraf alvast bekijken of de aangeleverde gegevens volledig en juist zijn. Als bepaalde documenten niet duidelijk zijn of vragen oproepen, dien je aanvullende informatie op te vragen bij de klant.

Uniforme uitgangspunten

Om ervoor te zorgen dat het fundament van alle adviezen die je aan de klant geeft op dezelfde uitgangspunten zijn gebaseerd, worden uniforme uitgangspunten gehanteerd in het Advieskader. Deze uitgangspunten zien toe op zowel de inventarisatie van gegevens als op de wijze waarop deze gegevens dienen te worden geïnterpreteerd en meegenomen in het advies.

Adviesstandaarden

Uitgangspunt voor het advies is het leveren van kwalitatief hoogwaardig advies. Om dit te realiseren zijn standaarden als uitgangspunt voor het advies geformuleerd. Deze adviesstandaarden beschrijven hoe het advies is opgebouwd, berekend en gemotiveerd.

Ook worden voor diverse scenario's adviesstandaarden geformuleerd. Deze standaarden zorgen ervoor dat er altijd een concreet en reproduceerbaar advies gegeven kan worden. Zo komt het regelmatig voor dat een klant in een bepaalde situatie niet concreet kan benoemen wat het gewenste inkomen is, zoals bij overlijden van de partner. In een dergelijke situatie zal daarom worden uitgegaan van een standaard aanneme van het gewenste inkomen, dat vervolgens wordt toegelicht in het adviesrapport.

Inventarisatie en uitgangspunten

Het klantprofiel

Het klantprofiel speelt een belangrijke rol bij de advisering. Tijdens de inventarisatie breng je de doelstellingen, risicobereidheid, kennis en ervaring van de klant in kaart. Aangezien dit niet met standaarddocumenten door de klant aangeleverd kan worden, leg je deze relevante gegevens vast in het klantprofiel.

Tijdens het adviesgesprek kan het zijn dat de klant zijn doelstellingen aanpast of anders wil prioriteren. Dit kan naar aanleiding van inzichten die jij de klant hebt gegeven. Het is van belang dat je dit zorgvuldig vastlegt. Je doet dit door de wijzigingen op te nemen als aanvulling op de eerdere uitgangspunten en niet door ze te vervangen. Je wil namelijk dat dit te allen tijde reproduceerbaar is en dat de klant zichzelf herkent in het klantprofiel en de toelichting(en) op het advies.

De door de klant ingenomen standpunten en de toelichting daarop vormen namelijk de belangrijkste uitgangspunten voor jouw advies. Het gegeven advies moet daarom ook aansluiten bij het klantprofiel. Het klantprofiel en de toelichting erop worden bewaard in het dossier.

Persoonlijke situatie

Als de klant gehuwd is of de woning samen met iemand koopt, moeten beiden aanwezig zijn bij het adviesgesprek en moeten van beide klanten de gegevens opgevraagd worden. Een uitzondering hierop is de gehuwde klant die gaat scheiden. Als de klant alleen koopt, maar wel met iemand gaat samenwonen, vraag je aan de klant of de partner ook moet worden betrokken in het advies.

Financiële positie

De financiële positie neemt een belangrijke plaats in bij de inventarisatie en het uiteindelijke advies. Om de financiële positie van de klant goed en consistent in beeld te brengen, zijn uitgangspunten geformuleerd voor de volgende onderwerpen:

1. Inkomen;
2. Pensioen en lijfrente;
3. Uitgaven en spaargedrag;
4. Bezittingen;
5. Schulden;
6. Verzekeringen en voorzieningen;
7. Fiscaliteiten.

Inkomen

Bij onze advisering houden wij rekening met het huidige en toekomstige inkomen van de klant. Om een goed beeld te krijgen van het (toekomstige) inkomen, inventariseer je:

- Het huidige inkomen;
- De verwachte inkomensontwikkeling;
- De wens om meer of minder te gaan werken;
- De latente verdien capaciteit.

Als er sprake is van een verwachte inkomensontwikkeling, meer of minder werken of een latente verdien capaciteit, vragen wij aan de klant of hij hier in het advies rekening mee wil houden. Dit leg je vast bij de toelichting in het klantprofiel.

Toetsinkomen en adviesinkomen

In je advies maak je onderscheid tussen een toetsinkomen en een adviesinkomen. Het toetsinkomen is het inkomen dat wordt gehanteerd voor het aanvragen van de hypothecaire geldlening en is doorgaans afhankelijk van de voorwaarden van de geldverstrekker. Het adviesinkomen is het inkomen dat de klant daadwerkelijk heeft.

Deze verschillen kunnen bijvoorbeeld veroorzaakt worden door:

- *Variabel/onregelmatig inkomen met een bestendig karakter, dat door de geldverstrekker slechts deels wordt meegenomen in de inkomstenstoets;*
- *Verstrekking op één inkomen, terwijl er sprake is van twee inkomens (bij een eventuele inkomstensterugval zou rekening kunnen worden gehouden met de beide inkomens);*
- *Het inkomen bij een flexibele arbeidsrelatie, waarbij het recente inkomen hoger ligt dan het gemiddelde inkomen van de afgelopen drie jaren, terwijl sprake is van een gestage inkomensstijging.*

In jouw advies ga je in beginsel uit van het adviesinkomen, ook al wordt het toetsinkomen op een ander bedrag vastgesteld. Uiteraard kan op verzoek van de klant toch worden besloten om voor het advies het toetsinkomen te gebruiken.

Je bespreekt de gevolgen hiervan en legt dit vast in het adviesrapport.

Pensioen

Om een goed beeld te krijgen van het pensioeninkomen, vraag je altijd een overzicht op van www.mijnpensioenoverzicht.nl (MPO) én (als de klant een actieve pensioenregeling heeft) het meest recente Uniform Pensioenoverzicht (UPO) op.

Als de klant een partner heeft die wordt betrokken in het advies, vraag je van elke pensioenaanspraak het meest recente UPO op, omdat daaruit blijkt welk partnerpensioen van toepassing is én of de partner wel pensioenpartner is voor het nabestaandenpensioen. MPO dient dan vooral om te zien welke aanspraken de klant (ook vanuit het verleden) heeft en om een eventueel tekort in AOW-opbouw inzichtelijk te maken.

Uitgangspunten ouderdomspensioen

- Als ingangsdatum voor de AOW houd je de actuele ingangsdatum aan, dus niet de ingangsdatum die op grond van de toenemende levensverwachting te verwachten is;
- In het advies hanteer je als pensioendatum de AOW-datum, ook als op het UPO een eerdere ingangsdatum staat vermeld. Dit doe je omdat het onzeker is of de klant het pensioen daadwerkelijk eerder ontvangt en omdat dat overzichtelijker en duidelijker is voor de klant;
- Als in de pensioenregeling van de klant is opgenomen dat er een tijdelijke pensioenuitkering wordt ontvangen tussen 60 en 65 jaar (zoals een prépensioen), dan neem je deze uitkering niet mee in je advies, *tenzij de klant deze uitkering wél wil betrekken in het advies*. Het gaat meestal om relatief kleine bedragen en het is vaak onzeker of dit inkomen daadwerkelijk ontvangen gaat worden of wordt aangepast naar de huidige of nieuwe pensioenregeling;
- Je gaat er in het advies vanuit dat de klant stopt met werken op de AOW-gerechtigde leeftijd, *tenzij de klant duidelijk aangeeft eerder te willen stoppen met werken*. In dat geval neem je een eventuele prépensioenaanspraak dus wél mee in ons advies. Hetzelfde geldt voor een eerdere ingangsdatum van het ouderdomspensioen op het UPO;
- Als het ouderdomspensioen een indicatief pensioen betreft als gevolg van een kapitaal- of premieovereenkomst, ga je voor het advies uit van het indicatieve pensioen zoals vermeld op het UPO of MPO;
- Als een klant kortgeleden is gestart bij een nieuwe werkgever en de klant van deze nieuwe werkgever nog géén UPO heeft ontvangen, dan vraag je de informatie uit het Pensioen 1-2-3 op. Als de klant deze informatie aanlevert, neem je deze gegevens mee voor het advies. Als geen informatie uit het Pensioen 1-2-3- of vergelijkbaar document voorhanden is, dan neem je de nieuwe pensioenregeling niet mee in het advies;
- Als een klant gescheiden is of een geregistreerd partnerschap heeft ontbonden en de pensioenverevening nog niet verwerkt is op het UPO, dan neem je het ouderdomspensioen niet mee in het advies. Omdat het pensioen op diverse manieren verevend kan worden, kan namelijk niet worden vastgesteld op welk bedrag de klant recht heeft.
Dit geldt niet indien:
 - *De klant een document of bericht van de pensioenuitvoerder aanlevert, waardoor de gevolgen van de pensioenverevening inzichtelijk zijn;*
 - *Uit het echtscheidingsconvenant of een beschikking van de rechtbank blijkt dat is afgezien van pensioenverevening;*
 - *De tijdens het huwelijk opgebouwde pensioenaanspraken worden verevend volgens de standaardregeling van de Wet verevening pensioenrechten bij echtscheiding (Wvps). In dat geval ga je voor het advies uit van 50% van het opgebouwde pensioen, vermeerderd met de nog op te bouwen pensioenaanspraak. Als een slapend pensioen volledig is opgebouwd voorafgaand aan het huwelijk, kan die aanspraak volledig worden meegenomen in het advies.*
- Als een klant samenwoonde op basis van een samenlevingscontract dat is ontbonden, dan informeer je bij de klant of hij afspraken heeft gemaakt over de verevening van het pensioen. Als er geen afspraken zijn gemaakt, neem je het volledige ouderdomspensioen mee in het advies. Als de klant afspraken heeft gemaakt en de pensioenverevening nog niet verwerkt is op het UPO, neem je het ouderdomspensioen niet mee in het advies.
Dit geldt niet indien:

- *De klant een document of bericht van de pensioenuitvoerder aanlevert waardoor de gevolgen van de pensioenverevening inzichtelijk zijn;*
- *De tijdens de samenlevingsperiode opgebouwde pensioenaanspraken worden verevend volgens de standaardregeling van de Wvps. In dat geval ga je voor het advies uit van 50% van het opgebouwde pensioen, vermeerderd met de nog op te bouwen pensioenaanspraak. Als een slapend pensioen volledig is opgebouwd voorafgaand aan de samenlevingsperiode, kan die aanspraak volledig worden meegenomen in het advies;*
- Als het recht op ouderdomspensioen niet uit een UPO blijkt, maar uit een MPO, is meestal niet duidelijk of de verevening al is doorgevoerd. In dat geval vraag je de klant of hij het ouderdomspensioen volledig mee wil nemen in het advies en wijs je de klant op het risico en legt dit vast in het adviesrapport;
- Als een klant minder is gaan werken en het UPO hier nog niet op is aangepast, dan neem je in het advies alleen het opgebouwde pensioeninkomen mee, tenzij het pensioenfonds op basis van de nieuwe gegevens een actuele berekening kan aanleveren.
Als de pensioenregeling een uitkeringsovereenkomst betreft en de uitgangspunten voor de pensioenopbouw (pensioengevend salaris, opbouwpercentage, franchise, etc.) zijn bekend, kan de adviseur de te verwachten pensioenaanspraak berekenen. We vermelden in het adviesrapport dan wel dat de omvang van het pensioeninkomen een *inschatting* betreft!

Uitgangspunten partnerpensioen

Als de klant een partner heeft, beoordeel je of je in je advies rekening houdt met het partnerpensioen. Dit doen je als volgt:

- Bij gehuwden: je neemt het partnerpensioen altijd mee in het advies;
- Bij samenwonenden met een bepaald partnersysteem: je neemt het partnerpensioen alleen mee als de partner op het UPO staat vermeld;
- Bij samenwonenden met een onbepaald partnersysteem: je informeert bij de klant of hij voldoet aan de voorwaarden als pensioenpartner bij het pensioenfonds en of er dus recht bestaat op partnerpensioen. Dit leg je ook vast in het adviesrapport.

Toelichting bepaald partnersysteem

Bij dit systeem wordt alleen voor de werknemers met een partner (die voldoet aan de partnerdefinitie volgens het betreffende pensioenreglement) een partnerpensioen verzekerd. De partner moet dan vermeld staan op het UPO. Bij de melding 'geen partner' of 'geen partner bekend' neem je het partnerpensioen niet mee. Je adviseert de klant en zijn partner om zich wederzijds als partner aan te melden bij het pensioenfonds.

Als de klant zich direct aanmeldt en een bevestiging van deze aanmelding van het pensioenfonds aanlevert, neem je het partnerpensioen alsnog mee in het advies.

Toelichting onbepaald partnersysteem

Bij dit systeem wordt voor elke deelnemer een partnerpensioen opgebouwd, ongeacht de burgerlijke staat. Op het moment van overlijden van een deelnemer wordt pas onderzocht of er een pensioengerechtigde partner is. Bij een onbepaald partnersysteem is het bij sommige pensioenfondsen wel mogelijk om de partner aan te melden. In dat geval staat de partner ook vermeld op het UPO. Bij andere pensioenfondsen is aanmelding niet mogelijk. In dat geval staat er op het UPO helemaal niets ingevuld.

- Als een klant geen UPO kan aanleveren en het recht op partnerpensioen blijkt uitsluitend uit een MPO, dan is niet bekend of sprake is van een bepaald of onbepaald partnersysteem. In dat geval vraag je de klant of hij het nabestaandenpensioen mee wil nemen in het advies en wijs je de klant op het risico. Dit leg je ook zo vast in het adviesrapport.

- Als de klant gescheiden is of een geregistreerd partnerschap heeft ontbonden en de pensioenverevening nog niet verwerkt is op het UPO, neem je het partnerpensioen niet mee in het advies. Omdat het pensioen op diverse manieren verevend kan worden, kan namelijk niet worden vastgesteld op welk bedrag de eventuele nieuwe partner recht heeft. Als de klant op een andere manier kan aantonen op welk bedrag partnerpensioen de nieuwe partner recht heeft (bijvoorbeeld via een brief van het pensioenfonds of door in te loggen in een persoonlijke omgeving bij het pensioenfonds), neem je het wel mee in het advies;
- Als de klant minder is gaan werken en dit nog niet is verwerkt in het UPO, dan neem je geen partnerpensioen mee uit deze pensioenregeling. Als de pensioenregeling een uitkeringsovereenkomst betreft en de uitgangspunten voor de pensioenopbouw (pensioengevend salaris, opbouwpercentage, percentage partnerpensioen, franchise, etc.) zijn bekend, kan de adviseur de te verwachten aanspraak op partnerpensioen berekenen. Je vermeldt in het adviesrapport dan wel dat de omvang van het partnerpensioen een inschatting betreft.

Uitgangspunten wezenpensioen

Als een pensioenregeling een wezenpensioen bevat neem je dit wezenpensioen mee in het advies tot het kind de leeftijd van 18 jaar heeft bereikt, ook als het wezenpensioen langer loopt. Na deze leeftijd kan de langstlevende ouder namelijk niet meer beschikken over de uitkering.

Lijfrenteverzekeringen

- *Als een klant lijfrenteproducten heeft die tezamen een bepaald kapitaal te boven gaan, bijvoorbeeld méér dan € 10.000,- en/of een premie/inleg van bijvoorbeeld méér dan € 1.000,- per jaar, neem je deze mee in het advies. Vermeld dit uitgangspunt ook in je adviesrapport;*
- *Voor de toekomstige uitkering uit lijfrentes neem je als ingangsdatum de AOW-leeftijd. Ook al betreft de expiratedatum een eerdere of latere datum. Dit doen je omdat de meeste klanten de uitkeringen zullen uitstellen tot de AOW-ingangsdatum en omdat het overzichtelijker en duidelijker is voor de klant. Als de klant duidelijk aangeeft eerder te willen stoppen met werken, hanteer je een eventuele eerdere ingangsdatum voor de lijfrentermijnen;*
- *In het dossier bewaar je een afschrift van de berekening waarmee het lijfrentekapitaal en de lijfrentetermijnen zijn bepaald. Je berekent de omvang van de uitkering op basis van de NHG-rekenregels;*
- *Voor de uitkering bij overlijden uit een lijfrenteverzekering ga je uit van een levenslang nabestaandenpensioen als op de polis de partner begunstigde is;*
- *Voor de uitkering bij overlijden uit een lijfrenterekening ga je uit van een levenslang nabestaandenpensioen als de partner erfgenaam is van de rekeninghouder. Dit vraag je aan de klant.*

Uitgaven en spaargedrag

Het toetsen van de betaalbaarheid van de lening wordt gedaan door met de klant in gesprek te gaan over de huidige lasten en uitgaven en deze vast te leggen. Dit kan bijvoorbeeld met een ingevuld budgetformulier van het Nibud of het in kaart brengen van de huidige (woon)lasten en de spaarcapaciteit van de klant.

Uit het klantprofiel moet blijken welke (hypotheek)lasten voor de klant acceptabel zijn. Vervolgens dient cijfermatig onderbouwd te worden wat de gevolgen van deze lasten zijn op het huidige uitgavenpatroon (levensstandaard) en het spaargedrag van de klant.

Als de klant aangeeft de hogere maandelijkse lasten (gedeeltelijk) te gaan betalen door minder te gaan sparen, beoordeel je of de klant ook daadwerkelijk heeft gespaard.

Dit doe je door te kijken of het saldo op de spaarrekening(en) in verhouding staat tot het maandelijkse spaarbedrag, bijvoorbeeld 24 keer het maandelijkse spaarbedrag.

Als het saldo lager is, ga je met de klant in gesprek om te achterhalen wat daar de oorzaak van is. Je beoordeelt vervolgens of de door de klant aangegeven besparing op sparen realistisch is en licht dit toe in het klantprofiel. Hetzelfde geldt in het geval het tegoed wél in verhouding staat tot het maandelijkse spaarbedrag, maar het spaargeld grotendeels afkomstig is uit een eenmalige storting (bijvoorbeeld schenking).

Bezittingen

De bezittingen van de klant kunnen een belangrijke rol spelen bij de (toekomstige) betaalbaarheid van de hypotheek. We bespreken daarom met de klant welk deel van het vermogen gebruikt mag worden:

- a. bij het aangaan van de financiering;
- b. om in de toekomst de hypotheek af te lossen;
- c. om inkomensrisico's op te vangen.

Als de klant dit vermogen wil gebruiken voor het aangaan van de financiering of voor toekomstige aflossing, dan kan dit vermogen niet meer worden ingezet om inkomensrisico's op te vangen. Voor inkomensrisico's ga je ervan uit dat deze risico's zich niet tegelijkertijd voordoen en de klant het beschikbare vermogen kan inzetten voor zowel het scenario overlijden als arbeidsongeschiktheid en/of werkloosheid.

Als de klant beschikt over ondernemingsvermogen of onroerend goed, is het uitgangspunt dat je deze vermogensbestanddelen niet meeneemt in het advies. Als de klant wel rekening wil houden met dit vermogen, toets je of dit realistisch is en leg je deze klantwens vast in het klantprofiel en het adviesrapport. Daarbij besteed je vooral aandacht aan het risico van het niet beschikbaar kunnen maken van het vermogen.

Schulden

Informatie over de schuldpositie van de klant is nodig voor de formele hypotheekverstrekking, maar ook voor het advies aan de klant. Voor de formele verstrekking wordt doorgaans uitgegaan van een normlast. Als de werkelijke last afwijkt van de normlast, houden we in onze advisering rekening met de werkelijke last die de klant betaalt.

Bestaande verzekeringen en voorzieningen

Om een goed advies te geven is het belangrijk dat goed wordt geïnventariseerd of de klant bestaande verzekeringen en inkomensvoorzieningen heeft. Je vraagt daarom de volgende gegevens op bij de klant:

- *Kapitaal- en lijfrenteverzekeringen;*
- *Loondoorbetaling bij ziekte (CAO-regeling);*
- *Overlijdensrisicoverzekeringen;*
- *Werkloosheidsverzekeringen;*
- *ANW-hiaatverzekeringen;*
- *Het arbeidsverleden van de klant;*
- *Arbeidsongeschiktheidsverzekeringen.*

Voor het bepalen van een toekomstige uitkering uit een kapitaalverzekering waarvan het eindkapitaal niet vast staat, gaan we uit van dezelfde berekeningswijze als voor het eindkapitaal van een lijfrentevoorziening.

Voor het in kaart brengen van de voorzieningen via de werkgever vraag je informatie op bij de werkgever middels een informatieformulier. Als de klant het informatieformulier niet aanlevert is het ook mogelijk om de werkgeversvoorzieningen op een andere manier vast te stellen.

Je dient de collectieve WIA-regeling of ANW-hiaatdekking dan vast te stellen aan de hand van een verzekeringspolis of een pensioenreglement. De loondoorbetaling bij ziekte dien je vast te stellen door een kopie van de arbeidsovereenkomst op te vragen, eventueel in combinatie met een collectieve arbeidsovereenkomst (CAO).

Als de klant deze gegevens (uiteindelijk) niet aanlevert, dan ga je ervan uit dat er *géén* aanvullende regelingen zijn bij ziekte, arbeidsongeschiktheid en werkloosheid. Voor de loondoorbetaling bij ziekte ga je in dat geval uit van de wettelijke regeling: de eerste twee jaar 70% van het loon (gemaximeerd tot het maximum dagloon). Je legt je bevindingen vast in het adviesrapport. Om vast te stellen of en hoe lang de klant aanspraak kan maken op werknemersvoorzieningen (WIA, WW en Ziektewet), vraag je het arbeidsverleden op. De klant hoeft dit niet te onderbouwen met documenten. Als de klant niet op de hoogte is van het arbeidsverleden, kan de klant www.mijnuwv.nl raadplegen.

Als de klant *wél* bestaande verzekeringen of voorzieningen heeft, maar daar (uiteindelijk) *géén* gegevens van aanlevert, neem je deze *niet* mee in je advies. Dit kan er dan *wél* toe leiden dat de klant mogelijk wordt oververzekerd, waardoor onnodig veel premie wordt betaald. Je legt je bevindingen en uitgangspunten vast in het adviesrapport.

Fiscaliteiten

Om de maximale leencapaciteit van de klant te bepalen en om de klant een goed advies te kunnen geven over zijn hypotheekvorm en (toekomstige) bruto- en netto maandlasten, is een goed inzicht vereist in het fiscale verleden van de klant.

Voor het fiscale verleden inventariseer je de volgende gegevens:

- *Hypotheekverleden (genoten duur renteaftrek);*
- *Overgangsrecht (oud recht);*
- *Aflossingsstand (nieuw recht);*
- *Ontvangen vrijgestelde uitkering KEW/SEW/BEW;*
- *Ontvangen vrijgestelde uitkering kapitaalverzekering Brede Herwaardering.*

Je legt deze informatie vast in het adviesrapport. Als de klant het hypotheekverleden niet meer (volledig) kan onderbouwen met stukken, dan vermeld je wat de klant *zélf* aangeeft als hypotheekverleden. Het recht op overgangsrecht en de aflossingsstand dienen in beginsel *áltijd* met documenten te worden onderbouwd.

Als een klant recht heeft op overgangsrecht, dan onderbouw je dit zo goed als mogelijk in het adviesrapport (bijvoorbeeld, indien nog beschikbaar, op basis van de IB-aangifte 2012 én een saldo- of jaaropgave waaruit de schuld per 1 januari van voorgaand jaar blijkt).

Doelstellingen / risicobereidheid / kennis en ervaring

Acceptabele maandlasten

Eén van de belangrijkste uitgangspunten voor het advies is de betaalbaarheid van de maandlast. Het uitgangspunt voor het advies ten aanzien van een betaalbare maandlast is de geïnventariseerde acceptabele maandlast.

Vermogensdoelstellingen

Als de klant vermogensdoelstelling heeft (anders dan het aflossen van zijn hypotheek), dan houd je in het advies rekening met deze doelstelling. Je geeft geen advies over het wél of niet behalen van deze vermogensdoelstelling, maar wijst de klant wel op conflicterende situaties.

Het inbrengen van eigen middelen kan gevolgen hebben voor de lagere spaarcapaciteit. Je constateert dat toekomstige doelstellingen (bijvoorbeeld studie kinderen) mogelijk niet meer gerealiseerd kunnen worden en confronteert de klant daarmee. Je geeft geen advies over welke maatregelen een klant kan nemen om zijn vermogensdoelstellingen te realiseren (bijvoorbeeld bereken van inleg, beleggen etc.).

De klant kiest uiteindelijk zelf welk bedrag van het vermogen ingebracht mag worden en wat de gevolgen zijn voor zijn vermogensdoelstellingen. De overwegingen van de klant leg je vast in het adviesrapport.

Hypotheekvoorwaarden

De door de klant gewenste hypotheekvoorwaarden vormen een belangrijk uitgangspunt voor het uiteindelijke advies over de geldverstrekker. Als een klant specifieke wensen heeft voor wat betreft de voorwaarden, leg je dit vast in het klantprofiel.

Daarnaast licht je toe waarom de klant deze wensen heeft en leg je deze wensen gemotiveerd vast.

Lang leven

Je inventariseert de wensen, risicobereidheid en kennis en ervaring van de klant als deze de AOW- en pensioengerechtigde leeftijd bereikt en legt dit vast in het klantprofiel. De volgende vragen staan daarbij centraal:

- *Is de klant bekend met de (financiële) gevolgen van pensionering?*
- *Wat is het gewenste (netto) besteedbare inkomen bij pensionering?*
- *Is de klant bereid om de woning (gedwongen) te verkopen bij het bereiken van de AOW-gerechtigde leeftijd of daarna?*

Voor het advies hanteer je het door de klant gewenste besteedbare inkomen als uitgangspunt. Als de klant geen concreet beeld heeft of geen bedrag kan benoemen voor het gewenste besteedbare inkomen, wordt als doelstelling een reëel percentage (*bijvoorbeeld 90%*) van het huidige besteedbare inkomen, na verstrekking van de nieuwe financiering, gehanteerd.

Als het door de klant gewenste besteedbare inkomen op pensioendatum minder bedraagt dan *90%* van het huidige besteedbare inkomen, dan toetst je of dit lagere inkomen realistisch is en leg je dit gemotiveerd vast in het klantprofiel en in het adviesrapport.

Als je inschat dat deze inkomensdaling niet opgevangen kan worden, dan stel je het gewenste besteedbare inkomen alsnog op *90%* van het huidige besteedbare inkomen.

Overlijden

Je inventariseert de wensen, risicobereidheid en kennis en ervaring van de klant als de partner komt te overlijden en legt dit vast in het klantprofiel. De volgende vragen staan daarbij centraal:

- *Is de klant bekend met de (financiële) gevolgen bij overlijden?*
- *Wat is het gewenste (netto) besteedbare inkomen bij overlijden van de partner?*
- *Is rekening gehouden met wegvallen persoonlijke uitgaven van de overledene (bijvoorbeeld kleding, voeding, verzekeringen en vrije tijd)?*
- *Is rekening gehouden met andere uitgaven (zoals extra kinderopvang, gezinshulp, een schoonmaakster, etc.)?*
- *Verwacht de klant extra eenmalige uitgaven bij overlijden (uitvaart, nieuwe auto etc.)?*
- *Is de klant bereid om de woning (gedwongen) te verkopen bij overlijden van de partner?*
- *Zo niet, voor welke periode is de klant niet risicobereid?*

Voor ons advies hanteren we het door de klant gewenste besteedbare inkomen als uitgangspunt. Als de klant geen concreet beeld heeft of geen bedrag kan benoemen voor het gewenste netto besteedbaar inkomen, wordt als doelstelling een reëel percentage (*bijvoorbeeld 80%*) van het huidige besteedbare inkomen, na verstrekking van de nieuwe financiering, gehanteerd. Volgens gegevens van het Nibud kan na het overlijden van de partner met (gemiddeld) een besteedbaar inkomen van *80%* nog eenzelfde levensstandaard worden voortgezet. Dit komt door het wegvallen van persoonlijke lasten van de overledene.

Als het door de klant gewenste besteedbare inkomen minder bedraagt dan *80%* van het huidige besteedbare inkomen, toets je of de klant dit risico ook daadwerkelijk *kán* lopen en leg je dit gemotiveerd vast in het klantprofiel en het adviesrapport. Als je inschat dat dit risico niet gelopen kan worden, stel je het gewenste besteedbare inkomen alsnog op *80%*.

Arbeidsongeschiktheid

Je inventariseert de wensen, risicobereidheid en kennis en ervaring van de klant als de klant of diens partner arbeidsongeschikt wordt en legt dit vast in het klantprofiel. De volgende vragen staan daarbij centraal:

- *Is de klant bekend met de (financiële) gevolgen bij arbeidsongeschiktheid?*
- *Wat is het gewenste (netto) besteedbaar inkomen bij arbeidsongeschiktheid?*
- *Verwacht de klant extra eenmalige uitgaven bij arbeidsongeschiktheid (bijvoorbeeld de aankoop van een auto in verband met vervallen van de leaseauto)?*
- *Is de klant in dat geval bereid te besparen op de uitgaven en zijn dit reële besparingen?*
- *Is de klant bereid om de woning (gedwongen) te verkopen bij arbeidsongeschiktheid?*
- *Zo niet, voor welke periode is de klant niet risicobereid?*

Voor het advies hanteer je het door de klant gewenste besteedbare inkomen als uitgangspunt. Als de klant geen concreet beeld heeft of geen bedrag kan benoemen voor het gewenste besteedbare inkomen, wordt als doelstelling een reëel percentage (*bijvoorbeeld 100%*) van het huidige besteedbare inkomen, na verstrekking van de nieuwe financiering, gehanteerd. Als het door de klant gewenste besteedbare inkomen minder bedraagt dan *100%* van het huidige besteedbare inkomen, dan toets je of de klant dit risico ook daadwerkelijk *kán* lopen en leg je dit gemotiveerd vast in het klantprofiel en het adviesrapport. Als je inschat dat dit risico niet gelopen kan worden, stel je het gewenste besteedbare inkomen alsnog op *100%*.

Werkloosheid

Je inventariseert de wensen, risicobereidheid en kennis en ervaring van de klant als de klant of diens partner werkloos wordt en legt dit vast in het klantprofiel. De volgende vragen staan daarbij centraal:

- *Is de klant bekend met de (financiële) gevolgen bij werkloosheid?*
- *Wat is het gewenste netto besteedbaar inkomen bij werkloosheid?*
- *Verwacht de klant extra eenmalige uitgaven bij werkloosheid (bijvoorbeeld aankoop auto in verband met vervallen leaseauto, kosten voor omscholing etc.)?*
- *Is de klant in dat geval bereid te besparen op de uitgaven en zijn dit reële besparingen?*
- *Is de klant bereid om de woning (gedwongen) te verkopen bij werkloosheid?*
- *Zo niet, voor welke periode is de klant niet risicobereid?*

Voor het advies hanteer je het door de klant gewenste besteedbare inkomen als uitgangspunt. Als de klant geen concreet beeld heeft of geen bedrag kan benoemen voor het gewenste besteedbare inkomen, wordt als doelstelling een reëel percentage (*bijvoorbeeld 100%*) van het huidige besteedbare inkomen, na verstrekking van de nieuwe financiering, gehanteerd.

Als het door de klant gewenste besteedbare inkomen minder bedraagt dan 100% van het huidige besteedbare inkomen, toetst je en leg je gemotiveerd vast in het klantprofiel en het adviesrapport of de klant dit risico ook daadwerkelijk kan lopen.

Als je inschat dat dit risico niet gelopen kan worden, dan stel je het gewenste besteedbare inkomen alsnog op 100%.

Analyse en advies

Advies financieringsopzet en leenbedrag

Bij de financieringsopzet en de toelichting daarop houd je rekening met de volgende uitgangspunten:

- a. Welk bedrag kan de klant lenen (LTV en LTI)?
- b. Wil de klant gebruik kunnen maken van renteaftrek?
- c. Hoeveel eigen geld moet de klant inbrengen?
- d. Hoeveel eigen geld wil en kan de klant inbrengen?

In de adviesmotivatie leg je vast hoeveel de klant minimaal in moet brengen aan eigen middelen en hoeveel de klant aan eigen middelen in wil brengen. De inbreng van de eigen middelen in combinatie met de maximale LTI en LTV bepaalt het uiteindelijke leenbedrag.

Als door de hoeveelheid lopende 'renteaftrek'-termijnen het aantal leningdelen onoverzichtelijk groot wordt, kan worden besloten om leningdelen samen te voegen.

Splits in beginsel altijd de leningdelen in de verschillende fiscale regimes (overgangsrecht en nieuw recht) en leningdelen met een verschillende fiscale behandeling (box 1 en box 3).

Advies maandlasten

Het uitgangspunt is dat de maandlasten van de geadviseerde hypotheek gedurende de looptijd van de hypotheek niet hoger zijn dan de voor de klant geïnventariseerde maximaal acceptabele maandlasten.

Als de lasten van de geadviseerde hypotheek hoger zijn en de klant geeft aan dat deze hogere lasten betaalbaar zijn, dient gemotiveerd te worden wat de gevolgen hiervan zijn voor het uitgavenpatroon en het spaargedrag van de klant. Dit leg je vast in het adviesrapport.

In de motivatie dient vastgelegd te worden hoe de klant deze hogere maandlasten gaat betalen en wat de gevolgen hiervan zijn ten opzichte van de eerder aangegeven wensen. Is het bijvoorbeeld mogelijk en reëel om (nog) meer te bezuinigen op consumptieve uitgaven of gaat de klant (nog) minder sparen, waardoor mogelijk niet meer aan de wens van de klant wordt voldaan om minimaal een gewenst bedrag per maand te kunnen sparen.

LET OP: Als de geadviseerde hypotheeklast hoger is dan de oorspronkelijk geïnventariseerde maximaal acceptabele hypotheeklast, is het nadrukkelijk niet de bedoeling dat de geïnventariseerde maandlast wordt aangepast. Dan is niet meer reproduceerbaar waarom een bepaald advies is gegeven en wat de overwegingen zijn geweest van de adviseur en de klant.

Advies hypotheekconstructie/lang leven

De geadviseerde hypotheekconstructie bepaalt in grote mate de betaalbaarheid van de hypotheek nu en in de toekomst.

Het uitgangspunt van het advies is dat de hypotheeklasten op ieder moment betaalbaar zijn. Dit betekent dat je niet alleen kijkt naar de situatie op het moment van verstrekken, maar dat je ook de betaalbaarheid in kaart brengt in geval van een inkomenswijziging, zoals meer of minder werken, wijzigingen in het inkomen of pensionering van de klant.

Ten aanzien van de constructie motiveert de adviseur:

- a. *De keuze voor de geadviseerde hypotheekvorm;*
- b. *De keuze voor de geadviseerde hoogte van de aflossing;*
- c. *De keuze voor de geadviseerde duur van de aflossing.*
- d. *Ten aanzien van het advies over de hypotheekvorm hanteren we de volgende uitgangspunten/richtlijnen:*

Doelstelling*	Huidig fiscale regime	Overgangsrecht
Gelijkblijvende netto maandlasten	<ul style="list-style-type: none">• Aflossingsvrij (box 3)• Combinatie annuïtair/lineair	<ul style="list-style-type: none">• Aflossingsvrij• Spaar/belegging/leven• Combinatie annuïtair/lineair
Gelijkblijvende bruto maandlasten	<ul style="list-style-type: none">• Aflossingsvrij (box 3)• Annuïteiten	<ul style="list-style-type: none">• Aflossingsvrij• Spaar/belegging/leven• Annuïteiten
Dalende netto-/bruto maandlasten	<ul style="list-style-type: none">• Lineaire hypotheek	<ul style="list-style-type: none">• Lineaire hypotheek• Spaar met hoog/laag
Stijgende netto maandlasten	<ul style="list-style-type: none">• Annuïteitenhypotheek	<ul style="list-style-type: none">• Annuïteitenhypotheek

* Hierbij is géén rekening gehouden met de jaarlijkse renteaftrekbeperking

Behalve de genoemde aflosvormen, zijn uiteraard ook andere combinaties mogelijk die voorzien in de doelstelling van de klant. Bijvoorbeeld in de situatie waarbij sprake is van zowel het huidige fiscale regime als overgangsrecht. We maken voor de klant altijd inzichtelijk wat voor maandlasten de verschillende hypotheekvormen of combinaties met zich meebrengen.

Bij het advies over de hypotheekvorm onderzoek je wat de (fiscale) (on)mogelijkheden zijn met betrekking tot een bestaand opbouwproduct en je motiveert waarom dit product al dan niet is meegenomen naar de nieuw af te sluiten hypotheek.

Als het niet mogelijk is om een bestaand opbouwproduct mee te nemen (bijvoorbeeld vanwege een restschuld of knelpunten met LTV of LTI), motiveer je in het adviesrapport waarom afkoop wordt geadviseerd en wat hiervan de gevolgen zijn.

Als het wel mogelijk is om een bestaand opbouwproduct mee te nemen, dan kan het zijn dat de klant aangeeft toch te willen afkopen wegens hem moverende redenen. In dat geval laat je de klant in ieder geval een vergelijkende berekening zien met betrekking tot het behouden c.q. beëindigen van het opbouwproduct.

Mocht behoud van het product beter aansluiten bij de doelstellingen van de klant, dan adviseer je om het product mee te nemen naar de nieuwe hypotheek. Als de klant dan toch een andere keuze maakt, wijkt hij op dat onderdeel af van jouw advies. Je legt dit vast in het adviesrapport en wijst de klant nadrukkelijk op de vergelijkende berekening en zijn doelstellingen.

Advies aflossen op de schuld

Ten aanzien van de geadviseerde hoogte en duur van de aflossing adviseer je om binnen de voor de klant acceptabele maandlasten:

- a. *Zo veel mogelijk; en*
- b. *Zo snel mogelijk af te lossen.*

De reden hiervan is dat geld lenen kosten met zich meebrengt en het voor de klant (op lange termijn) financieel voordelig is om de schulden zo snel mogelijk afgelost te hebben (*visie AFM*). Dit uiteraard wel binnen de voor de klant acceptabele maandlasten.

Je laat de klant altijd zien wat het verschil in maandlasten is bij een looptijd van dertig jaar. Het uitgangspunt in jouw advies is dat de lening in zijn geheel uiterlijk binnen dertig jaar is afgelost. Dat is ook het uitgangspunt als de klant recht heeft op een (gedeeltelijk) aflossingsvrije lening met renteaftrek op grond van het overgangsrecht. Alleen als de doelstellingen van de klant met dit uitgangspunt niet behaald kunnen worden, adviseer je een (gedeeltelijk) aflossingsvrije lening.

Je laat de klant altijd zien wat het verschil is in maandlasten met een hypotheek die wél gedeeltelijk aflossingsvrij is. Als de klant uiteindelijk toch kiest voor een langere aflossingsduur of een (hogere) restschuld aan het einde van de looptijd, is dit een afwijking van het advies.

Je motiveert wat de reden van de klant is om af te wijken (bijvoorbeeld lagere maandlasten) en wat de klant (uiteindelijk) aan extra kosten betaalt ten opzichte van een kortere aflossingsduur.

Mogelijk ontstaat bij het advies over de looptijd en de hoogte van de aflossing een spanningsveld tussen de verschillende doelstellingen van de klant. Met name tussen het gewenste besteedbare inkomen na pensionering en de acceptabele lasten op dit moment.

Om het gewenste besteedbare inkomen na pensionering te halen, zal waarschijnlijk (een deel van) de lening moeten zijn afgelost op pensioendatum.

Hierdoor worden de maandlasten wellicht hoger dan de klant acceptabel vindt. Als dit zich voordoet, is het van groot belang dat de klant zijn doelstellingen juist weet te prioriteren. Aan de hand daarvan kan dan een passend advies worden gegeven.

Deze prioritering dient duidelijk te worden vastgelegd in het klantprofiel en/of het adviesrapport.

Advies rentevastperiode

Het advies over de rentevastperiode baseer je op de doelstellingen van de klant. Je helpt de klant bij het bepalen van zijn doelstelling door hem te wijzen op de momenten waarop zijn inkomen en/of uitgaven veranderen.

Je laat de klant altijd zien wat de verschillen in de maandlasten zijn bij een korte (0 tot 5 jaar vast), middellange (5 tot 15 jaar vast) en lange (15 tot 30 jaar vast) rentevastperiode. Je betreft ook het aflossingsschema in deze vergelijking.

Je brengt ook het risico van een eventuele rentestijging in de toekomst in beeld. Dit doe je door er in de berekeningen van uit te gaan dat de rente na afloop van de eerste rentevastperiode 2% hoger is dan het tarief in de eerste rentevastperiode. Het is verstandig deze vervolgrente op een minimum van 5% of 6% te zetten.

Nadat duidelijk is geworden dat de doelstelling van de klant is om voor een bepaalde periode (kort, middellang of lang) zekerheid te hebben over de rente, laat je de klant nog een keer een vergelijkende berekening zien van drie verschillende rentevastperiodes uit dezelfde categorie.

Als de wens van de klant is om zijn rente lang vast te zetten, kun je bijvoorbeeld 15, 20 en 30 jaar rentevast met elkaar vergelijken. Als het uitgangspunt kort vastzetten is, kun je een vergelijking maken tussen bijvoorbeeld variabel, 2 en 5 jaar vast.

Er kan een spanningsveld ontstaan tussen de verschillende doelstellingen van de klant. Je helpt de klant dan om zijn doelstellingen te prioriteren met behulp van de vergelijkende berekeningen.

Je informeert de klant dus enerzijds over de financiële consequenties van een keuze voor een bepaalde rentevastperiode en anderzijds informeer je de klant over de gevolgen van een mogelijke stijging van de rente in de toekomst.

Het kan zijn dat de doelstelling van de klant een te groot risico vormt gezien zijn financiële positie. Je adviseert hem dan (in tegenstelling tot zijn wens) een andere rentevastperiode.

Als de klant toch voor de door hem gewenste periode kiest, wijkt hij af op het advies. Je legt dit duidelijk vast in het adviesrapport. Je benoemt daarbij de reden waarom de klant afwijkt van het advies en wijst de klant op het risico dat daarmee gepaard gaat.

Advies keuze geldverstrekker

Het advies over de keuze van de geldverstrekker is gebaseerd op de door de klant gewenste (specifieke) voorwaarden, zoals deze bij de inventarisatie zijn gebleken. Het uitgangspunt voor het advies is vervolgens de geldverstrekker met de laagste rente bij de door de klant gewenste voorwaarden en looptijd.

Hierbij kijk je niet alleen naar de rente bij aanvang, maar ook naar de rente tijdens de looptijd.

Advies bij doorstromers

Als een klant een andere woning heeft gekocht en tijdelijk over twee woningen beschikt, heeft de klant te maken met het doorstroomrisico. Dit risico bestaat uit het (niet kunnen) betalen van dubbele lasten gedurende de periode van twee woningen en een mogelijk lagere verkoopopbrengst van de te verkopen woning.

Om te voorkomen dat een klant in verband met de verkoop van de woning in de financiële problemen komt, bekijk je of de klant in staat is om de dubbele lasten te kunnen betalen en/of een mogelijk lagere verkoopopbrengst kan opvangen.

Dubbele lasten

Voor het kunnen betalen van de dubbele lasten beoordeel je eerst of de klant voldoende ruimte in het inkomen heeft. Je beoordeelt dan of de klant de nieuwe hypotheek, de oude hypotheek en een eventuele overbruggingshypotheek uit het inkomen kan betalen. Als dit niet voldoende is, kan er mogelijk worden teruggevallen op het vermogen. Als zowel het inkomen als het vermogen niet toereikend zijn, onderzoek je de mogelijkheden voor het financieren van de dubbele lasten.

Als de woning is verkocht en de verkoopdatum bekend is, dan toets je of de klant voldoende inkomen/vermogen heeft om de dubbele lasten op te kunnen vangen tot de woning is geleverd en de hypotheek is afgelost. Als de woning nog niet is verkocht, toets je of de klant in staat is om voor een periode van minimaal 12 maanden de dubbele lasten te dragen.

Verkooprisico

Als de woning van de klant nog niet is verkocht, beoordeel je of de klant voldoende financiële middelen heeft om het gevolg van een lagere verkoopopbrengst op te kunnen vangen. Ga daarbij uit van een verkoopopbrengst ter grootte van 95% van de gehanteerde verwachte verkoopopbrengst. Ook houd je rekening met de verkoopkosten.

Als uit de analyse blijkt dat de klant onvoldoende inkomen of middelen heeft om het doorstroomrisico op te vangen, toets je of het mogelijk is hiervoor een aanvullende lening af te sluiten (box 3, consumptief en/of hypothecair).

Als er aanleiding is om aan te nemen dat de betreffende lening in de nabije toekomst niet meer verkregen zou kunnen worden (bijvoorbeeld door gewijzigde regels en/of acceptatiebeleid), dan adviseer je om de lening direct af te sluiten met de nieuwe hypotheek. Je adviseert dit ook als te verwachten is dat de huidige woning niet binnen 6 maanden zal worden verkocht.

Je adviseert deze lening af te sluiten met een variabele rente of een rente van maximaal twee jaar met rentebedenktheid, zodat de lening boetevrij kan worden afgelost als later blijkt dat de klant de lening toch niet nodig heeft.

Als het eigen vermogen onvoldoende is om het doorstroomrisico op te vangen en het niet mogelijk is om (later) een extra financiering af te sluiten, dan adviseer je de klant om de woning niet te kopen. Als de klant besluit de woning toch te kopen, maak je de afweging of je de verstrekking verantwoord vindt. Als je verstrekking toch verantwoord vindt, omdat de klant aannemelijk maakt dat deze een eventueel tekort bijvoorbeeld bij familie zou kunnen lenen, wijs je de klant op de risico's in het adviesrapport.

Advies bij oversluiten

In de inventarisatiefase heeft de adviseur vastgesteld wat de doelstellingen van de klant zijn voor het oversluiten van de hypotheek. Het advies dat wordt gegeven moet aansluiten bij deze doelstellingen. Om de klant een goed advies te kunnen geven en een weloverwogen keuze te kunnen laten maken, maak je de verschillende opties en de gevolgen daarvan voor de klant inzichtelijk.

Het belangrijkste bij het oversluiten van de hypotheek is dat het eindresultaat aan de doelstellingen van de klant voldoet. Dit kan het realiseren van een financieel voordeel op lange termijn zijn, zekerheid over de hoogte van de rente, maar bijvoorbeeld ook lagere maandlasten op korte termijn.

Als een klant wil oversluiten, analyseer je ten minste de volgende drie opties:

1. *Rentemiddeling bij de huidige geldverstrekker;*
2. *Oversluiten/wijzigen hypotheek bij huidige geldverstrekker;*
3. *Oversluiten hypotheek naar andere geldverstrekker.*

Als de klant beschikt over bestaande opbouwproducten, dan betrek je deze in het advies. Je geeft daarbij inzicht in de financiële en fiscale gevolgen als het product wordt voortgezet en als het product wordt afgekocht en de hypotheek wordt omgezet naar een nieuwe hypotheekvorm. De kosten voor het wijzigen/oversluiten van de hypotheek kunnen worden meegefinancierd of uit eigen middelen worden betaald.

Als de klant over voldoende eigen middelen beschikt, maar de kosten toch mee wil financieren, bereken je de totale kosten van de lening voor het meefinancieren en motiveer je de keuze van de klant. Dit doe je omdat het lenen in box 3 doorgaans meer kost dan het betalen van de kosten uit eigen middelen.

Op basis van de analyse die je hebt gemaakt, geef je de klant een advies dat aansluit bij zijn doelstellingen. Nadat je de opties voor het wijzigen/oversluiten van de hypotheek in kaart hebt gebracht, motiveer je welke optie het beste past bij de doelstellingen van de klant. Deze optie is ook jouw advies.

Break-even analyse

Voor de optie die je adviseert, maak je een break-evenanalyse voor zowel de bruto- als de netto terugverdientermijn. Dit doe je in alle situaties, dus ook als de doelstelling van de klant lagere maandlasten op korte termijn is.

Je beoordeelt daarbij voor de bruto- en netto berekening of:

- a. *De oversluitkosten worden terugverdiend binnen de nieuwe rentevastperiode;*
- b. *De oversluitkosten worden terugverdiend binnen de resterende rentevastperiode.*

Als de bruto- én netto-oversluitenkosten binnen zowel de nieuwe als resterende rentevastperiode worden terugverdiend, ga je ervan uit dat het oversluiten de klant financieel voordeel oplevert. Worden de kosten niet binnen de nieuwe en/of resterende rentevastperiode terugverdiend, dan motiveer je waarom oversluiten van de hypotheek toch in het belang van de klant is of past bij de doelstellingen van de klant.

Advies bij overlijden

Voor het advies bij overlijden adviseer je een verzekeringsoplossing die het verlagen van de hypotheeklasten en/of het aanvullen van het inkomen tot doel heeft. Afhankelijk van de doelstelling van de verzekering wordt deze al dan niet (*gedeeltelijk*) verpand aan de hypotheek.

De inkomensaanvulling heeft niet als primair doel het aflossen van de hypotheek. Op basis van het doel van de verzekering en de rekenregels adviseer je bijvoorbeeld een annuïtair dalende verzekering met een dalingspercentage van 2%. Met de uitkering is de klant dan in staat om het inkomen aan te vullen tot het gewenste besteedbare inkomen.

Om het verzekerd bedrag te bepalen, maak je per partner een analyse van het besteedbare inkomen inclusief de nieuwe hypotheeklast en de eventueel verplichte overlijdensrisicoverzekeringen, waarbij rekening is gehouden met:

- *de bestaande verzekeringen;*
- *de pensioenregelingen;*
- *de latente verdien capaciteit van de langstlevende.*

Vervolgens bereken je per partner wat (*de contante waarde van*) het verschil tussen het gewenste besteedbare inkomen en het geanalyseerde besteedbare inkomen is, gedurende de periode dat de klant niet-risicobereid is met een maximum van dertig jaar.

Nadat je het te verzekeren bedrag hebt vastgesteld, verlaag je dit bedrag met het vermogen van de klant dat ingezet mag worden in geval van overlijden en de bespaarmogelijkheden van de klant en verhoog je dit voor mogelijke eenmalige grote uitgaven die de klant verwacht bij overlijden.

Je adviseert een looptijd voor de verzekering gelijk aan de periode dat de klant niet-risicobereid is met een maximum van 30 jaar. Als op een eerder moment het geanalyseerde besteedbare inkomen het gewenste besteedbare inkomen overstijgt (en er dus geen tekort meer is), dan adviseer je een looptijd voor de verzekering tot dat moment.

Advies bij arbeidsongeschiktheid

Om het risico van arbeidsongeschiktheid voor de klant inzichtelijk te maken, analyseer en bespreek je verschillende scenario's, zoals de inkomenssterugval:

- a. bij 35% arbeidsongeschikt zonder benutten restverdien capaciteit;*
- b. bij 50% arbeidsongeschikt met 50% benutten restverdien capaciteit;*
- c. bij > 80% duurzaam arbeidsongeschikt.*

Voor het advies hanteer je in beginsel als uitgangspunt in beginsel het voor de klant meest ongunstige scenario, namelijk 35% arbeidsongeschikt zonder het benutten van de restverdien capaciteit. Je gaat daarbij uit van het (tekort aan) besteedbare inkomen dat de klant heeft tijdens de WGA-vervolguitkering.

In overleg met de klant is het ook mogelijk een ander scenario te nemen als uitgangspunt voor het advies, bijvoorbeeld gebaseerd op de statistisch grootste kans van de klant in een bepaald scenario terecht te komen. Of wellicht is de klant bereid om bewust het risico deels te accepteren en kiest de klant voor een ander soort oplossing, bijvoorbeeld voor een aflosverzekering.

Leg vast in het adviesrapport waarom een bepaald uitgangspunt is genomen voor het advies.

Je maakt een analyse van het besteedbare inkomen inclusief de nieuwe hypotheeklast, waarbij rekening is gehouden met:

- *Bestaande (collectieve of private) verzekeringen;*
- *Pensioenregelingen;*
- *Latente verdien capaciteit van de partner;*
- *Mogelijkheid tot besparen op de uitgaven.*

Als het geanalyseerde besteedbare inkomen lager is dan het gewenste besteedbare inkomen, dan adviseer je om dat tekort te verzekeren door middel van een arbeidsongeschiktheidsverzekering. Als de klant kiest voor een ander soort verzekering, zoals een aflosverzekering, motiveer je deze keuze in het adviesrapport met de reden waarom de klant hiervoor kiest (*bijvoorbeeld: direct beschikbaar vermogen/overwaarde, lagere premie, duidelijke voorwaarden*).

In de oplossingsfase vergelijk je verschillende mogelijkheden, zoals een aanvullende regeling op een collectieve (hiaat)verzekering, een woonlastenverzekering, een aflosverzekering of een combinatie daarvan.

Bij een eventuele keuze voor een woonlastenverzekering adviseer je in beginsel op basis van beroepsarbeidsongeschiktheid, 100% uitkering vanaf 35% arbeidsongeschiktheid en zonder indexatie. Als je deze voorwaarden hanteert in het advies voorkom je dat een klant bij arbeidsongeschiktheid voor onverwachte verrassingen komt te staan en geen uitkering ontvangt.

Als in het advies niet het uitgangspunt het 'worst case scenario' is, vermeld je in het adviesrapport dat de klant zich bewust is van het feit dat het financiële risico groter kan zijn, ook als de klant het advies (op basis van een minder risicovol scenario) opvolgt.

Je adviseert een looptijd die gelijk is aan de periode dat de klant niet-risicobereid is, met een maximum duur die gelijk is aan de looptijd van de hypotheek.

Bij aflossingsvrije hypotheeken adviseer je een looptijd tot AOW-leeftijd. Als op een eerder moment het geanalyseerde besteedbare inkomen het gewenste besteedbare inkomen overstijgt (en er dus geen tekort meer is), dan adviseer je een looptijd voor de verzekering tot dat moment.

Advies bij werkloosheid

Om de gevolgen van werkloosheid voor de klant inzichtelijk te maken, analyseer je de inkomensdaling als gevolg van werkloosheid. Je gaat uit van de situatie dat de klant of diens partner werkloos raakt en het inkomen uit werk volledig wegvalt.

Je houdt daarbij géén rekening met een eventuele transitievergoeding, aangezien het niet zeker is of de klant deze op het moment van werkloosheid ontvangt.

Bij je analyse houdt je rekening met:

- *WW-uitkering (hoogte en duur gebaseerd op arbeidsverleden);*
- *Vermogen wat de klant beschikbaar heeft om tekort op te vangen.*
- *Latente verdien capaciteit van de partner*

Als het geanalyseerde besteedbare inkomen lager is dan het gewenste besteedbare inkomen, bekijk je of de klant voldoende vermogen heeft om het inkomensstekort de eerste 12 tot 24 maanden zelf op te kunnen vangen.

Als het vermogen niet toereikend is, adviseer je het tekort te verzekeren (als onderdeel van de woonlastenverzekering) met een uitkeringsduur van 12 tot 24 maanden. Hierbij ga je ervan uit dat de klant binnen 12 tot 24 maanden een nieuw (vergelijkbaar) inkomen kan realiseren.

Je adviseert een duur die gelijk is aan de periode dat de klant niet-risicobereid is, met een maximale looptijd die gelijk is aan de looptijd van de hypotheek. Bij (deels) aflossingsvrije hypotheeken adviseren we een looptijd tot AOW-leeftijd. Als op een eerder moment het geanalyseerde besteedbare inkomen het gewenste besteedbare inkomen overstijgt (en er dus geen tekort meer is), adviseer je een looptijd voor de verzekering tot dat moment.

Enkele aandachtspunten

- Bij de keuze voor een aflosverzekering bij arbeidsongeschiktheid kan de klant ook kiezen voor een aanvullende WW-dekking, die uitkeert ná de loongerelateerde uitkering in de WW. In het adviesrapport dient de keuze van de klant te worden toegelicht.
- Bij de inventarisatie dient de adviseur na te vragen of in de CAO van de klant een PAWW-regeling is opgenomen. In dat geval dient rekening te worden gehouden met een aanvullende uitkering op de duur van de loongerelateerde uitkering in de WGA (bij arbeidsongeschiktheid) en op de loongerelateerde uitkeringsduur in de WW.

Afwijking op het advies

Mogelijk wil de klant op één of meer onderdelen afwijken van het advies. In dat geval toets je eerst of de afwijking verantwoord is en of je de lening op die manier ook wilt verstrekken.

Als dat het geval is, neem je in het adviesrapport een motivatietekst op. Daarin geef je duidelijk aan dat de klant iets anders kiest dan jij de klant hebt geadviseerd. Je benoemt daarbij de beweegredenen van de klant om af te wijken en wijst deze op de consequenties c.q. de risico's die hij loopt als gevolg van deze afwijking.

Als de klant zich bewust is van de consequenties en aangeeft bereid te zijn dit risico te nemen dan dien je dit duidelijk vast te leggen.

Als je als adviseur de lening niet op deze wijze wenst te verstrekken dan geef je dit te kennen aan de klant en motiveer je waarom je het niet verantwoord vindt de lening op deze wijze te verstrekken.

Als de klant hierop zijn keuzes niet wenst bij te stellen, conform het advies, beëindig je het adviesproces en sluit je de hypotheek niet af.