

## BIJLAGE: Hypotheekschuldmonitor en update aanpak aflossingsvrije hypotheek.

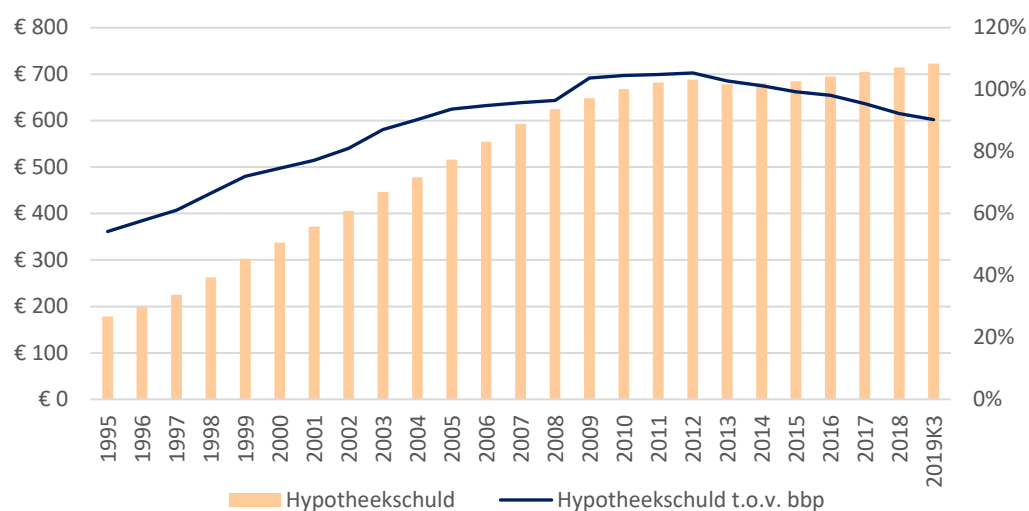
### 1. Hypotheekschuldmonitor

In deze hypotheekschuldmonitor wordt een overzicht gegeven van de totale Nederlandse hypotheekschuld en de uitstaande schuld voor verschillende hypotheekvormen, en van de ontwikkelingen in de *Loan-to-Value* (LTV) en de *Loan-to-Income* (LTI). Bovendien wordt inzichtelijk gemaakt hoeveel huizen in Nederland 'onder water' staan. Voor deze monitor wordt gebruik gemaakt van de Loan Level Data (LLD), die door De Nederlandsche Bank (DNB) sinds 2013 wordt verzameld.<sup>1</sup> Deze LLD bestrijkt ongeveer 75%-80% van de Nederlandse hypotheekmarkt en wordt voor deze monitor geëxtrapoleerd naar de gehele hypotheekmarkt.<sup>2</sup> De gepresenteerde cijfers in de hypotheekschuldmonitor over 2019 uit de LLD betreffen voorlopige cijfers. Daarnaast wordt gebruik gemaakt van data van het Centraal Bureau voor de Statistiek (CBS).

#### Totale Nederlandse Hypotheekschuld

Tot aan de financiële crisis is de totale Nederlandse hypotheekschuld gestaag toegenomen (zie figuur 1). In 1995 bedroeg de totale hypotheekschuld minder dan 200 miljard euro, terwijl het in 2008 ruim 600 miljard euro bedroeg. Een deel van deze stijging wordt echter verklaard door inflatie. In dezelfde periode nam de hypotheekschuld ook in relatieve zin, ten opzichte van het bruto binnenlands product (bbp), toe. Tijdens de crisis is de hypotheekschuld licht gedaald, maar in het derde kwartaal van 2019 bedroeg de totale hypotheekschuld in Nederland ongeveer 722 miljard euro<sup>3</sup>. De hypotheekschuld als percentage van het bbp is sinds de piek van 105,4% na de crisis, gedaald naar 90,3%. Hier staat tegenover dat Nederlandse huishoudens relatief veel vermogen in de vorm van pensioenen, spaargeld en woningbezit hebben.

**Figuur 1. Overzicht totale hypotheekschuld (in miljarden; data CBS)**



#### Schuld uitgesplitst in verschillende leningstypen

In figuur 2 is de totale hypotheekschuld in Nederland in begin 2013 en eind 2018 weergegeven, uitgesplitst naar type lening. Hieruit blijkt dat het aandeel annuïtaire en lineaire leningen is

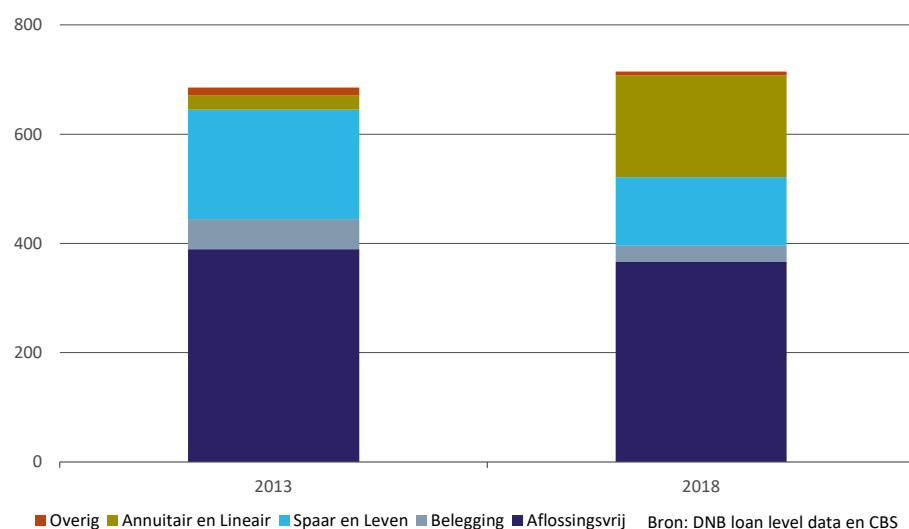
<sup>1</sup> De Loan Level Data bevat de geanonimiseerde gegevens van 9 banken en 3 verzekeringsmaatschappijen. De zeer hoge dekking van de gegevens en de mogelijkheid om elke afzonderlijke lening te observeren, maken de LLD een waardevolle informatiebron. In tegenstelling tot andere administratieve microgegevenssets bevat de LLD bijvoorbeeld de volgende kenmerken: hypotheekverstrekker, hypotheektype, rentevoet, deelname aan de hypotheekgarantie (NHG), afsluitdatum, looptijd en huidige vastgoedevaluatie. Om privacy redenen kunnen leners niet worden gevolgd wanneer ze van bank veranderen. Zowel een hypotheek oversluiten als een nieuwe koper worden aangemerkt als nieuwe productie in deze dataset.

<sup>2</sup> De afgelopen twee jaar is circa een derde van de nieuwe hypotheekleningen verstrekt door verzekeraars, pensioenfondsen en beleggingsinstellingen (bron: <https://www.dnb.nl/nieuws/nieuwsoverzicht-en-archief/DNBulletin2019/dnb381826.jsp>).

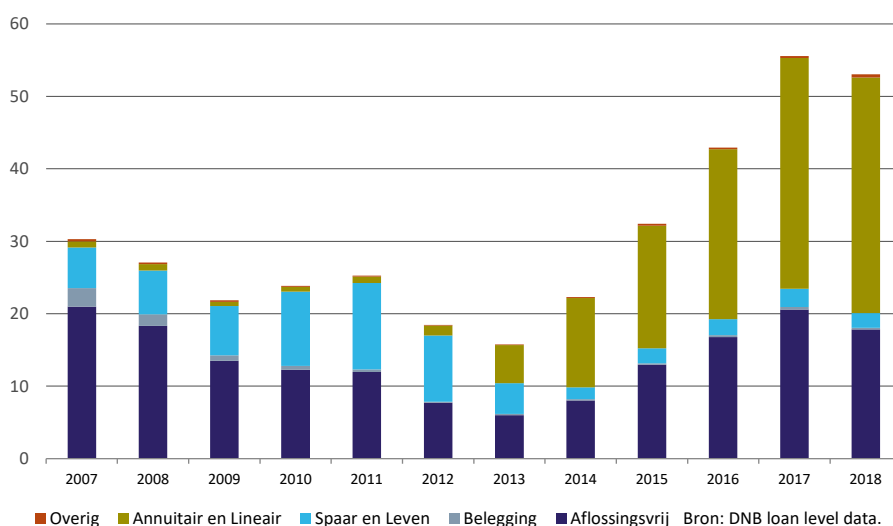
<sup>3</sup> Betreft CBS data.

toegenomen, van 26 miljard euro (4%) begin 2013 naar 186 miljard euro (26%) eind 2018. Daarentegen is het aandeel aflossingsvrije- en beleggingshypotheken afgenomen, van 445 miljard euro (65%) in 2013 naar 396 miljard euro (55%) in het laatste kwartaal van 2018. Op dit moment wordt dus over een groter deel van de Nederlandse hypotheken afgelost gedurende de looptijd dan voorheen. Deze ontwikkeling volgt waarschijnlijk uit het feit dat sinds 2013 een nieuwe hypotheeklening ten minste annuïtair afgelost moet worden in 30 jaar om aanspraak te maken op hypotheekrenteaf trek. Hierdoor zijn hypotheekleningen waarop niet volgens de fiscale eisen wordt afgelost doorgaans onaantrekkelijk geworden voor consumenten die voor het eerst een hypotheek afsluiten. Huishoudens met een bestaande hypotheek van vóór 2013 vallen onder overgangsrecht en mogen de betaalde reguliere rente en kosten eigen woning blijven aftrekken. Doorstromers en oversluiters met een hypotheek afgesloten vóór 2013 kunnen doorgaans tot 50% van de woningwaarde financieren met een aflossingsvrije hypotheek of hypotheek zonder vermogensopbouw bestemd voor aflossing<sup>4</sup>. Dit verklaart waarom aflossingsvrije hypotheken nog steeds een groot aandeel hebben in de nieuwe hypotheekproductie, in 2018 bijna 34%.

**Figuur 2. Uitstaande schuld naar type lening (in miljarden euro's)**



**Figuur 3. Hypotheken naar jaar van afsluiting (in miljarden euro's)**



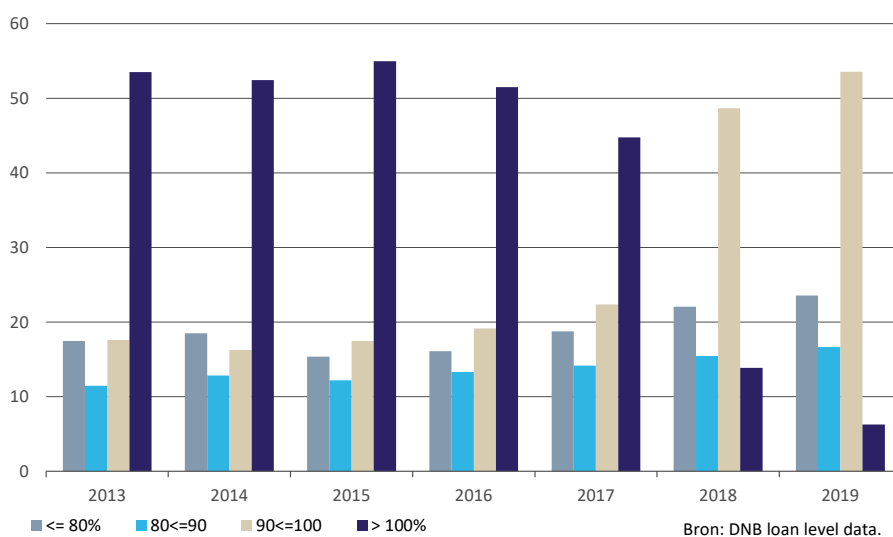
<sup>4</sup> Dit is opgenomen in de Gedragscode Hypothecaire Financieringen. Deze Gedragscode is geen wetgeving, maar bevat regels die bindend zijn voor banken en verzekeraars die als hypothecair geldverstrekker optreden.

## Loan-to-Value (LTV)

Sinds 2013 is de maximale waarde van de hypotheek ten opzichte van de waarde van de woning wettelijk verankerd in de Tijdelijke regeling hypothecair krediet<sup>5</sup> en vervolgens stapsgewijs jaarlijks met 1%-punt verlaagd tot 100% in 2018. Figuur 4<sup>6</sup> geeft per jaar de verdeling weer van de starters<sup>7</sup> die een nieuwe hypotheek hebben afgesloten. Hierbij is onderscheid gemaakt tussen de volgende categorieën: lager dan 80%, van 80% tot en met 90%, van 90% tot en met 100% en hoger dan 100%.

In figuur 4 zijn de gevolgen van de afbouw van de maximale LTV duidelijk terug te zien. Sinds 2017 daalt de groep starters met een LTV van boven de 100% bij aanvang van de hypotheek gestaag. Verder is te zien dat starters nog steeds vaak een hypotheek afsluiten hoger dan 90% van de woningwaarde. In 2013 was dit ongeveer 70% en in 2019 rond de 60%. Gelet op het wettelijk maximum van 100% in 2018 is het opvallend dat in 2018 ongeveer 14% van de starters een hypotheek heeft afgesloten met een LTV hoger dan 100%. Hiervoor zijn verschillende mogelijke verklaringen. Dit komt bijvoorbeeld doordat sommige offertes die zijn afgegeven in 2017, met een (maximale) LTV van 101%, pas in 2018 tot een daadwerkelijke hypotheek hebben geleid. Dit vertragingseffect is in 2019 niet meer van toepassing. Het kan verder ook zijn dat deze starters gebruik hebben gemaakt van de mogelijkheid om tot maximaal 106% van de woningwaarde te financieren voor energiebesparende maatregelen. Ook zou het kunnen dat investeringen zijn gedaan aan de woning, met een bouwdepot, waarbij de waarde van de woning daarna niet meer gecorrigeerd is naar de nieuwe, hogere, waarde. Daarnaast biedt de regeling de mogelijkheid om in bepaalde individuele situaties af te wijken van de norm.

**Figuur 4. Starters aandeel nieuwe productie naar LTV-klasse**



Figuur 5 geeft dezelfde gegevens weer voor doorstromers. Aangezien doorstromers vaak overwaarde meenemen naar een nieuwe woning heeft de afbouw van de maximale LTV bij deze groep een kleiner effect gehad. Toch is ook bij doorstromers een duidelijk effect te zien. Het percentage doorstromers dat koos voor een hypotheek boven de woningwaarde is tussen 2017 en 2019 met ongeveer 22%-punt gedaald. Verder valt uit de figuur op te maken dat het aandeel van doorstromers met een LTV hoger dan 90% jaarlijks ongeveer tussen de 40% en 50% bedraagt. Daarnaast hebben veel doorstromers een LTV lager dan 80%, variërend tussen ongeveer 40% en 50%. Doordat doorstromers als geheel doorgaans lagere LTVs hebben, lopen zij minder restschuldrisico. Ten slotte valt op dat ook bij doorstromers in 2018 een relatief groot gedeelte een

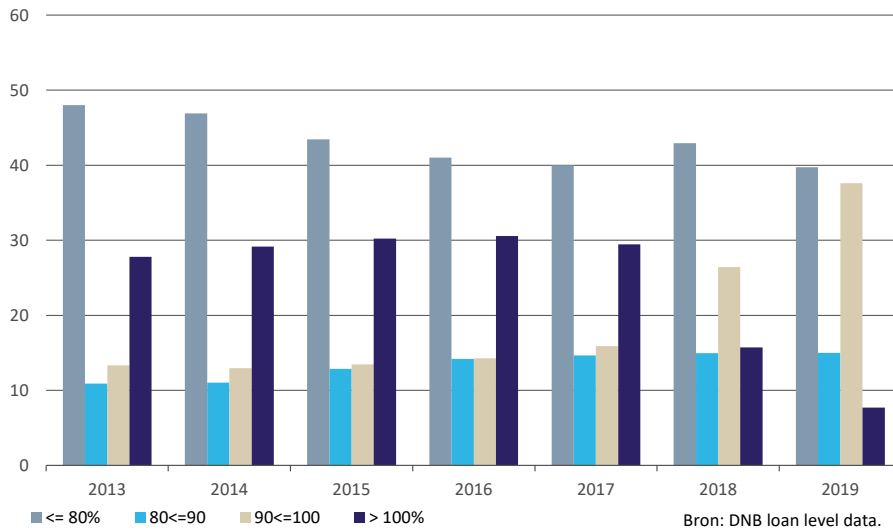
<sup>5</sup> <https://wetten.overheid.nl/BWBR0032503/2020-01-01>

<sup>6</sup> De cijfers in het figuur zijn gebaseerd op het aantal leningen, en betreft dus geen gewogen gemiddelde op basis van de uitstaande schuld.

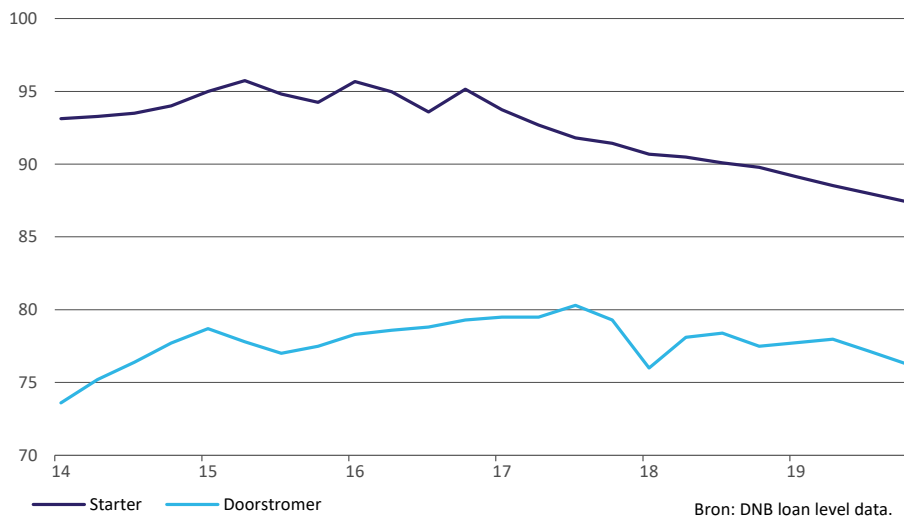
<sup>7</sup> In de LLD worden starters gedefinieerd als kopers onder de 35 jaar. Indien een hypothecair krediet bedoeld is voor meerdere consumenten, wordt de leeftijd gebruikt van de hoofdaanvrager. Dit is in de regel degene met het hoogste inkomen.

hypotheek heeft afgesloten met een LTV hoger dan 100%. Hierbij zijn dezelfde verklaringen mogelijk als bij starters. Daarnaast is het voor hen mogelijk dat zij een restschuld of overbruggingslening mee hebben gefinancierd in de nieuwe hypotheek.

**Figuur 5. Doorstromers aandeel nieuwe productie naar LTV-klasse**



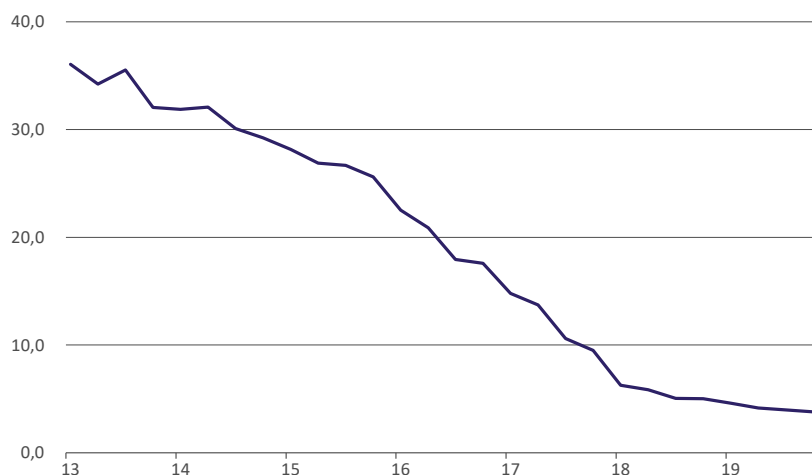
**Figuur 6. Gemiddelde LTV van de nieuwe productie**



Uit figuur 6 blijkt dat de gemiddelde LTV, van nieuwe leningen, van starters gedaald is en van doorstromers redelijk constant is gebleven. De gemiddelde LTV van doorstromers ligt momenteel ongeveer 10%-punt lager dan van starters.

In figuur 7 is het aandeel van huizen dat 'onder water' staat weergegeven. Bij een lening met een LTV boven de 100% is het huis naar verwachting bij verkoop minder waard dan de (hypothecaire) lening waarmee het huis gefinancierd is. Aan het begin van 2013 stonden nog ruim 35% van alle koopwoningen onder water, eind 2019 is dat aandeel iets minder dan 4%.

**Figuur 7. Het aandeel huizen dat onder water staat**

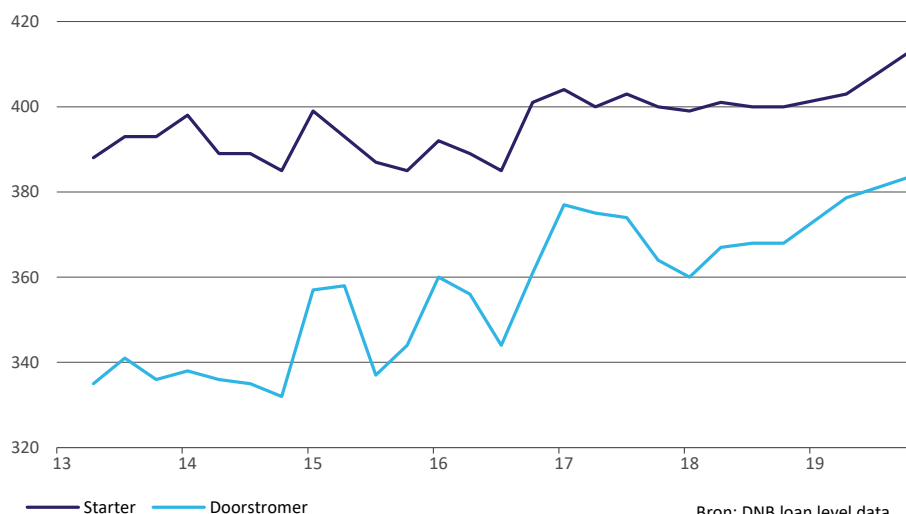


Bron: DNB loan level data.

### Loan-to-Income (LTI)

Naast de LTV is in de Tijdelijke regeling hypothecair krediet ook de maximale LTI vastgesteld. Deze regeling bepaalt welke financieringslast voor een hypotheek gedragen kan worden op basis van het toetsinkomen van het huishouden. Deze maximale financieringslast, samen met de hypotheekrente, leidt tot de maximale hypotheek die een consument kan afsluiten (ook wel de leencapaciteit). De financieringslastpercentages worden jaarlijks op advies van het Nibud geactualiseerd. Sinds 2015 is de maximale LTI licht aangescherpt.

**Figuur 8. Gemiddelde LTI van de nieuwe productie**



Bron: DNB loan level data.

Banken rapporteren in de LLD de LTI van hypothecaire leningen.<sup>8</sup> In figuur 8 is de gemiddelde LTI weergegeven van starters en doorstromers bij het aangaan van een nieuwe hypotheek.<sup>9</sup> Voor zowel starters als doorstromers is een stijgende trend zichtbaar van 2013 tot en met 2019. Zowel de trends voor starters als voor doorstromers zijn te verklaren doordat in dezelfde periode huizenprijzen sterk zijn gestegen en consumenten daardoor meer moeten lenen om eenzelfde soort huis te bekostigen. De huizenprijzen zijn sneller gestegen dan de inkomens van

<sup>8</sup> Deze data wordt verzameld voor analyse- en niet voor toezichtdoeleinden.

<sup>9</sup> Door de gegevens over de LTI te combineren met gegevens over het inkomen van een huishouden, kan worden bepaald hoe de LTI zich verhoudt tot de norm (het maximale hypotheekbedrag van een huishouden). De inkomensgegevens uit de LLD zijn echter onvoldoende precies om uitspraken te kunnen doen over de mate waarin de LTI-normen worden nageleefd. Informatie hierover is daarom niet opgenomen in deze hypotheekschuldmonitor.

huishoudens.<sup>10</sup> De huizenprijzen zijn in de afgelopen drie jaar gemiddeld met bijna 8% per jaar gestegen, en in de grote steden liggen de reële prijzen ruim 17% hoger dan bij de vorige piek. Door de gedaalde hypotheekrente kunnen huishoudens meer lenen ten opzichte van het inkomen. Dit betekent niet altijd dat de maandlasten ook zijn toegenomen. Dat de gemiddelde LTI van doorstromers sterker is gestegen dan de gemiddelde LTI van starters komt mogelijk doordat doorstromers doorgaans meer financiële ruimte hebben om additioneel te lenen ten opzichte van het inkomen dan starters.

## 2. Update aanpak aflossingsvrije hypotheek

Wanneer het bij de einddatum van een hypotheek niet gegarandeerd is dat de hypotheek in het geheel is afgelost, wordt gesproken van een aflossingsvrije hypotheek.<sup>11</sup> In het laatste kwartaal van 2018 bestond de Nederlandse hypotheekschuld voor ongeveer 55% uit aflossingsvrije- en beleggingshypotheek. Ongeveer 2,7 miljoen Nederlandse huishoudens hebben een aflossingsvrije hypotheek. Voor ongeveer 46% van deze huishoudens geldt dat de hypotheek volledig aflossingsvrij is, bij 32% is meer dan de helft van de hypotheekschuld aflossingsvrij en bij de overige 22% is minder dan de helft van de schuld aflossingsvrij.<sup>12</sup>

Niet voor alle klanten geldt dat de afgesloten aflossingsvrije hypotheek nu of in de toekomst tot problemen zal leiden. Echter, een (gedeeltelijk) aflossingsvrije hypotheek brengt een mogelijk verhoogd financieel risico met zich mee. Aan het einde van de looptijd van de hypotheek kan de situatie ontstaan dat de klant de hypotheek niet kan herfinancieren of aflossen, wat ertoe kan leiden dat het huis verkocht moet worden, al dan niet met een restschuld. In het najaar van 2017 heeft de Nederlandsche Bank (DNB) in het Overzicht Financiële Stabiliteit (OFS) van DNB en het verslag van het Financieel Stabiliteitscomité (FSC) aandacht gevraagd voor de mogelijke risico's van aflossingsvrije hypotheek, en heeft het Financieel Stabiliteitscomité (FSC) aanbevelingen gedaan aan de sector om tot een sectorbrede aanpak te komen. In het najaar van 2018 heb ik op verzoek van uw Kamer een kabinetsreactie gestuurd op dit rapport en verslag.<sup>13</sup>

Zoals aangegeven in de hypotheekschuldmonitor is de totale aflossingsvrije hypotheekschuld in de afgelopen jaren afgenomen. Dit komt met name door de fiscale aflossingseis, vrijwillige aflossingen en omdat consumenten als zij verhuizen doorgaans maar 50% van de woningwaarde mogen financieren met een aflossingsvrije hypotheek. Daarnaast is in het afgelopen jaar initiatief genomen door zowel de toezichthouders als de sector om potentiële risico's bij aflossingsvrije hypotheek te adresseren. Hierna geef ik aan wat er in het afgelopen jaar gedaan is, tot welke resultaten en inzichten dit heeft geleid en welk vervolg aan deze aanpak gegeven wordt.

### Aanpak Autoriteit Financiële Markten (AFM)

De AFM heeft het thema aflossingsvrije hypotheek vorig jaar wederom voortvarend aangepakt en tot één van haar speerpunten gemaakt. Eerder heeft zij in samenwerking met DNB en de Europese Centrale Bank (ECB) een risicosegmentatie opgesteld.<sup>14</sup> In deze risicosegmentatie worden consumenten verdeeld in groepen naar mate van potentiële kwetsbaarheid en urgentie, op basis waarvan geprioriteerd wordt. Voor het bepalen van de potentiële risico's wordt de verwachte LTV op de einddatum van de hypotheek gebruikt. Urgentie wordt bepaald op basis van de resterende looptijd van de hypotheek, de nog resterende duur van de hypotheekrenteaf trek en de tijd tot pensionering (omdat het inkomen dan doorgaans afneemt). Op basis van deze risicosegmentering heeft de AFM in een pilot met de vier Nederlandse grootbanken, die het merendeel van de aflossingsvrije hypotheek verstrekken, afgesproken dat zij zich tot 1 juli 2019 richtten op

---

<sup>10</sup> [www.dnb.nl/binaries/OFS\\_najaar\\_2019\\_tcm46-385944.pdf](http://www.dnb.nl/binaries/OFS_najaar_2019_tcm46-385944.pdf)

<sup>11</sup> Ook voor beleggingshypotheek met niet-gegarandeerde vermogensopbouw geldt dat de aflossing niet gegarandeerd is op de einddatum van de hypotheek. Daarom vallen beleggingshypotheek ook onder de aanpak van aflossingsvrije hypotheek.

<sup>12</sup> AFM Trendzicht 2020.

<sup>13</sup> Kamerstukken II, 2018-2019, 32847, nr. 432.

<sup>14</sup> Ook voor geldverstrekkers brengen aflossingsvrije hypotheek risico's met zich mee. Indien klanten aan het einde van de looptijd in de financiële problemen komen, lopen geldverstrekkers een verhoogd kredietrisico. DNB en de ECB werken daarom samen met de AFM bij de aanpak van aflossingsvrije hypotheek, vanuit hun verschillende toezichtmandaten.

klanten met het potentieel hoogste risico (de focusgroep). Deze aanbieders zijn vervolgens met de andere doelgroepen verder gegaan en benaderen klanten uit de focusgroep indien nodig opnieuw.

Het doel van het benaderen van klanten is dat de klant meer inzicht krijgt in zijn eigen hypotheeksituatie, handelingsperspectief aangeboden krijgt om het potentiële risico te verkleinen en waar nodig tot actie wordt aangezet. Op deze manier wordt een klant in staat gesteld om een bewuste keuze te maken over zijn of haar aflossingsvrije hypotheek. Om klanten tijdig te kunnen benaderen verwacht de AFM dat aanbieders het inzicht in hun hypotheekportefeuille verrijken. Op deze manier zijn zij in staat om klanten met betaalbaarheidsrisico's tijdig te detecteren. Zowel aanbieders als adviseurs vervullen een belangrijke rol in de aanpak van aflossingsvrije hypotheeken. De AFM legt de eindverantwoordelijkheid voor het behalen van de doelen van de aanpak voor aflossingsvrije hypotheeken bij aanbieders. Adviseurs kunnen in samenwerking met aanbieders effectief bijdragen aan het behalen van deze doelen.

Ik deel een gezamenlijke ambitie met de AFM en de sector dat klanten zorgeloos kunnen blijven wonen. Het doel van het benaderen van de klant is dat de klant in staat wordt gesteld om een bewuste keuze te maken over zijn of haar aflossingsvrije hypotheek. De conclusie kan daarbij ook zijn dat de (gedeeltelijk) aflossingsvrije hypotheek nog geheel passend is bij de wensen en situatie van de klant. Doordat begonnen is met klanten in de focusgroep bij de grootbanken wordt naar verwachting een groot deel van de meest kwetsbare groep als eerste bereikt. Tegelijkertijd wordt meer inzicht verkregen in de omvang van de potentiële problematiek rond aflossingsvrije hypotheeken en kan geleerd worden over welke aanpak en manier van informeren werkt bij het informeren en activeren van klanten met aflossingsvrije hypotheeken. Naast de inspanningen van de grootbanken zijn vorig jaar enkele verzekeraars en andere aanbieders ook begonnen met het benaderen van klanten met een aflossingsvrije hypotheek. Ik vind het positief dat deze partijen proactief met een aanpak zijn gestart.

### **Inspanningen sector**

In de eerder genoemde kabinetsreactie van 9 oktober 2018 heb ik vermeld dat ongeveer 10% van de klanten van de grootbanken op basis van de risicosegmentatie het grootste potentiële betaalbaarheidsrisico's liep, dit betrof 265.000 klanten. De Nederlandse Vereniging van Banken (NVB) geeft aan dat de vier grootbanken in de periode tot 1 juli 2019 350.000 klanten uit zowel de focusgroep als uit een lager risicosegment hebben benaderd over hun aflossingsvrije hypotheek. Hiervan zijn uiteindelijk 60.000 klanten persoonlijk gesproken.

Op basis van nu beschikbare gegevens door opgedane ervaring met de focusgroep geeft de NVB aan dat deze groep klanten met het hoogste potentiële risico in de periode tot 1 juli 2019 afgenomen is tot 193.000 klanten. Hiervoor zijn drie hoofdredenen. Ten eerste, veel klanten die verhuizen of oversluiten zonder te verhuizen kiezen daarbij voor een geheel of gedeeltelijke andere hypotheekvorm, ook omdat zij op dat moment doorgaans maximaal 50% van de woningwaarde aflossingsvrij mogen financieren. Ten tweede, zijn er ook klanten die maatregelen genomen hebben; bijna 30.000 klanten hebben de hypotheek (gedeeltelijk) omgezet in een aflossende hypotheek. De NVB geeft daarnaast aan dat in het afgelopen jaar ruim 311.000 klanten één of meer extra aflossingen hebben gedaan. Ten slotte, speelt de waardeinstijging van woningen in het afgelopen jaar een belangrijke rol. Omdat de risicosegmentatie onder andere is gebaseerd op de LTV, kan bij een waardeinstijging van de woning mogelijk een klant naar een lagere risicocategorie verschuiven. In het vervolgtraject zal moeten blijken of klanten waarvan op basis van de risicosegmentatie wordt ingeschat dat het risico op betalingsproblemen of een restschuld kleiner is, ook daadwerkelijk minder financieel risico lopen.

Door de inspanningen van de sector komt helaas ook naar voren dat er wel degelijk een groep klanten is die niet in staat zal zijn om de hypotheek af te lossen of te herfinancieren. Van de 60.000 klanten waarmee tijdens de pilot tot 1 juli 2019 in een persoonlijk gesprek de hypotheek is doorgenomen om te toetsen of ook in de toekomst de lasten betaalbaar zijn, moeten 25.000 klanten maatregelen nemen om potentiële problemen te voorkomen. Hoewel 6.000 van deze klanten dit inmiddels gedaan hebben, geven 9.000 klanten aan dat zij nu geen maatregelen kunnen of willen nemen. Ook voor klanten die niet willen of kunnen moeten aanbieders blijvend kijken hoe deze klanten aangezet kunnen worden tot passende actie. In werkelijkheid zal de totale

groep die maatregelen moet nemen groter zijn, maar omdat nog niet de hele populatie benaderd is, kan nog niet worden vastgesteld hoe groot deze groep is. Voor de populatie uit de focusgroep geldt dat aanbieders op 1 juli 2020 in beeld moeten hebben hoeveel klanten maatregelen moeten nemen om potentiële problemen te voorkomen. Omdat het totale aantal aflossingsvrije hypotheeklen in Nederland groot is, zal het langer duren voordat dat voor de hele populatie in kaart gebracht is.

Inmiddels is de risicosegmentatie matrix voor potentiële betaalbaarheidsrisico's uitgebreid van alleen de vier grootste banken (ca. 2,5 miljoen hypotheeklen) naar een grotere populatie met meer banken en een aantal verzekeraars (ca. 3,5 miljoen hypotheeklen). Uit cijfers van de NVB tot eind 2019 blijkt dat 230.000 klanten van deze grotere populatie zich bevinden in de groep met het hoogste potentiële risico. Dat is een absolute stijging van het aantal klanten in de hoogste risicogroep, maar in verhouding tot de totale populatie is deze groep iets kleiner geworden (van ca. 8% naar ca. 6%).

### **Activatie klant**

Op basis van de ervaringen opgedaan door klantcontact is de aanpak voortdurend verbeterd. Zo is onder meer in NVB-verband door aanbieders van hypothecair krediet besproken op welke wijze klanten het beste benaderd kunnen worden. Hierbij is het van belang gebleken om kansrijke momenten te benutten om de klant persoonlijk handelingsperspectief te bieden, zoals contact over het aflopen van de rentevastperiode of bij een verhuizing. Naast bijvoorbeeld een (telefonisch) gesprek, worden klanten ook per brief geïnformeerd over de belangrijkste elementen. De AFM ziet erop toe dat gebruik wordt gemaakt van effectieve technieken om klanten te benaderen die doorlopend worden geëvalueerd en verbeterd. Uit klantonderzoek uitgevoerd door de grootbanken blijkt dat klanten het doorgaans prettig vinden dat zij door de bank benaderd zijn, de gesprekken worden gemiddeld gewaardeerd met een 8.4.

Naast de verantwoordelijkheid van de aanbieders om klanten – in samenwerking met de adviseurs – in staat te stellen een bewuste keuze te maken over hun aflossingsvrije hypotheek, hebben klanten ook een eigen verantwoordelijkheid. Een klant kan immers niet gedwongen worden om relevante informatie over bijvoorbeeld toekomstig pensioen en inkomen te delen of actie te ondernemen. Zo zijn er bijvoorbeeld klanten die aangeven geen maatregelen te willen nemen omdat zij voornemens zijn om hun huis te verkopen aan het einde van de looptijd van de hypotheek. Er zijn ook klanten die ervoor kiezen om niet in actie te komen, terwijl dit wel verstandig zou zijn gelet op de financiële situatie en de woonwens. Zij zien bijvoorbeeld geen urgentie omdat hun aflossingsvrije hypotheek nog lange tijd doorloopt of omdat hun huis sinds het afsluiten van de hypotheek aanzienlijk in waarde is gestegen. Het is belangrijk dat deze klant zich er van bewust is dat een lage LTV geen garantie geeft voor het herfinancieren van de hypotheek, omdat hierbij getoetst wordt op het inkomen.

Ik vind het belangrijk dat aanbieders – samen met de adviseurs – ook deze klanten blijven benaderen. Voor veel van deze klanten geldt dat nu nog mogelijkheden zijn om passende maatregelen te nemen omdat veel aflossingsvrije hypotheeklen pas tussen 2035 en 2038 aflopen. De klant kan bijvoorbeeld tussentijds aflossen, oversluiten naar een aflossende hypotheek of op een andere wijze vermogen opbouwen zoals door sparen of beleggen. Er is ook een groep klanten bij wie het inzicht in de eigen financiële situatie nog niet voldoende is om in te schatten of zij betalingsproblemen zullen krijgen. Het is belangrijk dat ook deze klanten zich bewust worden van hun financiële situatie en financiële toekomst. Een financieel adviseur kan de klant voorlichten over wat het meest passend is bij de eigen financiële situatie.

### **Vervolg**

In 2019 is de pilotfase afgerond en nu wordt door de AFM van alle aanbieders verwacht dat zij hun klanten benaderen, hoewel zoals gezegd veel partijen al proactief eerder begonnen waren. Ook zullen klanten uit een lager risicosegment op een passende wijze benaderd worden, met als doel om uiteindelijk alle klanten met een (gedeeltelijke) aflossingsvrije hypotheek inzicht te geven in de hypotheeksituatie. Gelet op het grote aantal aflossingsvrije hypotheeklen in Nederland zal het waarschijnlijk enkele jaren duren voor alle klanten daadwerkelijk geïnformeerd zijn. Daarom is het nodig om dit onderwerp nog langere tijd positief stimulerend onder de aandacht van de klant te



brengen. Dat de NVB gestart is met een vervolgcampagne 'word ook aflossingsblij' en dat het Verbond van Verzekeraars zich hierbij aangesloten heeft, vind ik in dit kader positief.

De komende jaren zal op dit onderwerp een blijvende inzet van de sector gevraagd worden. De inspanningen en resultaten van het afgelopen jaar geven mij het vertrouwen dat de sector de bereidheid heeft om deze inzet te leveren. Samen met de AFM en DNB zal ik erop blijven toezien dat dit onderwerp ook in de toekomst de juiste aandacht krijgt.