

Volgens de AFM zijn er nu veel minder mensen met een aflossingsvrije hypotheek die een verhoogd risico lopen. Komt dat doordat partijen actie hebben ondernomen? Of speelt er iets anders?

Iedereen aflossingsblij?!

TEKST **CHRISTEL VAN BOMMEL-VERSLUIJS, COMPLIANCE-DESKUNDIGE** | BEELD **PETER BEEMSTERBOER**

Het begon dus met het bericht van de AFM. Waarop VVP Online een poll eruit gooide: 'Al mijn klanten met een aflosvrije hypotheek zijn geattendeerd op de risico's'. Tijdens audits die ik afneem bij hypotheekkantoren komt altijd ter sprake of zij bestaande klanten hebben benaderd voor de (extra) aflossing van aflosvrije hypotheek. Dat blijkt bij de kantoren die ik bezoek tot nu toe altijd het geval. Of in ieder geval het gewenste antwoord. De uitslag van de VVP-poll dat 'slechts' 48 procent dat daadwerkelijk heeft gedaan verraste mij. In 2018 schreef ik een column over de nieuwe ontwoekertaak van de adviseur. Want ineens was er grote aandacht voor het risico van de aflosvrije hypotheek. Er volgde een campagne: iedereen aflossingsblij. Geldverstrekkers en adviseurs werden gemobiliseerd om actie te ondernemen. Er was ongetwijfeld een groep mensen voor wie die bewustwording nodig was. Maar er was ook een groep voor wie (extra) aflossen, gelet op hun persoonlijke omstandigheden, helemaal niet nodig is. Het hangt allemaal af van het gegeven advies.

HOUD CONTACT

Volgens de AFM zijn er nu dus veel minder mensen met een aflossingsvrije hypotheek die een verhoogd risico lopen. Komt dat doordat partijen actie hebben ondernomen?

Door de lage rente zijn de afgelopen tijd veel



hypotheek overgesloten. Daarnaast is de waarde van de huizen enorm gestegen. Dan is het niet zo gek het risico van een (deels) aflosvrije hypotheek minder groot is. Inmiddels stijgt de rente weer. En hoelang blijven de huizenprijzen op dit niveau? Niemand kan dat voorspellen. Was het echt nodig om zoveel aandacht aan te besteden aan de aflosvrije hypotheek? In het kader van bewustwording van de klant denk ik van wel. Maar uiteindelijk heeft het allemaal te maken met de economie, de markt, de persoonlijke, financiële situatie en de wensen en doelstellingen van de klant op het moment van het advies. En dat verandert in een paar jaar tijd. Het toont des te meer aan dat contact onderhouden met de klant belangrijk is. Vraag eens in de twee of drie jaar aan de klant hoe het ermee staat. Bespreek wat er is veranderd in de markt en bij de klant

zelf. Past het afgesloten product daar nog wel bij, of is een aanpassing gewenst? Een aflosvrije hypotheek is niet per definitie slecht. Het moet passen bij het klantprofiel en geen risico (gaan) vormen. Het ene moment past een financieel product prima bij de klant, maar na verandering van omstandigheden niet meer. Het is niet nodig om daar paniek over te zaaien, maar besteed er wel aandacht aan. Ben de stabiele factor waar de klant op kan rekenen en zorg voor je klant. Dan komt het uiteindelijk altijd goed. ■

'Een aflosvrije hypotheek is niet per definitie slecht'