

A full-page photograph of a smiling couple standing in a modern interior. The woman on the left has dark hair and is wearing a black long-sleeved top with a belted waist. The man on the right has curly hair and a beard, wearing a white button-down shirt under a dark blue blazer and light-colored trousers. They are both looking towards the camera. The background shows a contemporary living space with a dark console table and some decorative items.

'Advies moet tot inzicht leiden'

06 Leven Wonen
krijgt een eigen
magazine

10 Pensioen leent
zich bij uitstek
als advieskans

20 Veel goedkeuringen
in nieuw
lijfrentebesluit

04



SEH Thema- bijeenkomsten met NHG

Komend najaar maakt SEH weer een ronde door het land met Themabijeenkomsten. Nieuwe ontwikkelingen bij NHG staan daarin centraal, evenals de grootste valkuilen in hypotheekadvies. De bijeenkomsten worden op 12 verschillende locaties gehouden. Er is er dus altijd wel eentje bij u in de buurt. Op onze site (www.seh.nl) vindt u binnenkort meer informatie over de data, tijden, locaties en sprekers. U kunt zich daar ook aanmelden voor deelname aan een van de SEH Themabijeenkomsten.

INHOUD

- 04 Cursisten en docenten over **trainingen SEH PE 2019**
- 06 LevenWonen krijgt een **eigen** magazine
- 08 Rubriek **Herkend**: Danny Seegers van HZ Adviesgroep, Maastricht
- 09 AFM stelt **nieuwe eisen** aan rentemiddeling
- 10 Erkend Financieel Adviseur, **juist** ook voor advies over de oude dag
- 14 **De Specialist**: Léoni en Marco Kok: 'Advies moet betaalbaar zijn en tot inzicht leiden'
- 16 Hypotheekadviseur heeft **sleutelrol** in verduurzaming woningmarkt
- 18 Voor beeld van woninggebonden financiering: **De Woonpas**
- 20 **Nieuw** lijfrentebesluit bevat veel goedkeuringen
- 23 Duur partneralimentatie wordt in veel gevallen **flink korter**
- 24 **De casus**: over ontslag uit hoofdelijke aansprakelijkheid



COLOFON

Erkend is een uitgave van Stichting Erkend Hypotheekadviseur (SEH) en wordt verspreid onder Erkenden en andere relaties van de SEH. De inhoud van deze uitgave is met de grootste mogelijke zorgvuldigheid samengesteld. Stichting Erkend Hypotheekadviseur is op geen enkele wijze verantwoordelijk voor schade die ontstaat als gevolg van eventuele onjuistheden en/of zetfouten in Erkend. De artikelen in Erkend van september 2019 zijn geschreven naar inzichten tot 1 september 2019.

Uitgave
Stichting Erkend Hypotheekadviseur
Postbus 12016
1100 AA Amsterdam ZO
T 020 - 428 95 73
E info@seh.nl
W www.seh.nl

Hoofdredactie
Bart de Nie
T 020 - 563 30 12
E denie@seh.nl

Samenstelling/eindredactie
Oostdam & Partners
Henri Drost
T 024 - 324 32 50
E henri@oostdam-partners.nl

Redactieleden
Raymond Bakker
Jan Martijn Hengeveld
Bart de Nie
Harrie-Jan van Nunen

Fotografie
Raphael Drent

Basisontwerp
Haagsblauw/Jeroen Leupen

Vormgeving
Amon Design

Druk
Van Ree Media, Veenendaal



Never a dull moment

Schreef ik op deze plaats eerder dat de hypotheekmarkt ongeveer over zijn hoogtepunt heen was, blijkt het tweede kwartaal 2019 volgens cijfers van HDN het beste in vijf jaar te zijn geweest! Vooral oversluiters (+ 10%) en in iets mindere mate doorstromers (+5 %) zorgden voor mooie cijfers. Maar als je naar IG&H luistert, ging het dat kwartaal juist 12% minder dan vorig jaar. Nu heeft IG&H het over afgesloten hypotheeklen en HDN over hypotheekaanvragen. Maar hoe gaat het nu met de hypotheekmarkt? Zegt u het maar.

Op de woningmarkt gaat het in elk geval niet goed. Starters zakken opnieuw verder weg. Dat is voorlopig meer een maatschappelijk probleem dan een probleem voor de adviesmarkt; tenzij dat natuurlijk je marktsegment is. Al eerder schreef ik hier over de problemen op de woningmarkt en die zijn er niet kleiner op geworden. De recente uitspraak van de Raad van State over de compensatie van stikstofuitstoot gooit direct roet in het eten bij voorgenomen woningbouwprojecten.

Die uitspraak is een onverwachte complicatie, die zich niet een-twee-drie laat oplossen. Zeer recent las ik dat projectontwikkelaars veeteeltbedrijven willen opkopen om daarmee ruimte te creëren voor de stikstofuitstoot van nieuwbouwprojecten. Een creatieve aanpak, die vermoedelijk maar beperkt soelaas biedt.

Een oplossing voor deze, overigens niet nieuwe eis van stikstofneutraliteit vraagt om principiële keuzes over hoe we Nederland willen inrichten en ons geld willen verdienen. Daar gaat de SEH niet over en dat is maar goed ook! Maar het geeft wel aan dat er grote bewegingen gaande zijn, ingegeven door klimaat en milieu, die ons leven gaan veranderen.

Hoewel duurzaamheid een wat afgekloven begrip is geworden, neemt het belang in het hypotheekadvies alleen maar toe. Zo hebben vijftig Nederlandse financiële instellingen zich verbonden aan de klimaatdoelen van Parijs en ons eigen Klimaatakkoord. In 2030 moet de CO₂-uitstoot ten opzichte van 1990 gehalveerd zijn. Dit betekent dat zij uiterlijk in 2022 hun actieplannen inclusief reductiedoelstellingen voor 2030 bekend maken voor al hun relevante financieringen en beleggingen.

Daar zullen woningfinancieringen ook onder vallen. Dat zal een forse impact op de financiering van de woningmarkt hebben en daarmee op de adviezen daarover. De vrijblijvendheid gaat ervan af. Het valt niet uit te sluiten dat woningen met een slecht energielabel straks alleen te financieren zijn onder de voorwaarde dat het energielabel wordt verbeterd. Dat zal ook invloed hebben op de woningwaardes. Enfin, never a dull moment. ■

‘Je leert ook telkens weer van collega-adviseurs’

In het keuzemenu van SEH's PE-programma voor 2019 zijn er twee nieuwe onderwerpen: ‘Duurzaamheid’ en ‘De ZZP'er en zijn woningfinanciering’. In dit artikel delen docenten en cursisten hun SEH PE-ervaringen.

Sommige mensen hebben veel interesse in en soms ook ervaring met duurzaamheidsmaatregelen, terwijl anderen er niks mee hebben”, zo begint Paul Verspoor, docent namens Dukers & Baelemans van de PE SEH 2019-opleiding ‘Duurzaamheid’. “Dat verschil is er niet alleen onder klanten maar ook onder adviseurs. Het mooie van deze cursusdag is, dat degenen die al gedreven waren nog enthousiaster weer naar huis gaan en dat diegenen die er weinig mee op hadden ineens veel mogelijkheden zien.”

Cursist Gerard Tool (van Gerard Tool & Mark Boetje Financieel Advies in Limmen) beaamt dat. “Ik betrokken dit element tot nu toe weinig in mijn adviezen. Dat zal ik vanaf nu vaker gaan doen, dat weet ik zeker.”

Leren van collega's

Paul Verspoor runt sinds drie jaar, samen met Erik Gillissen, een financieel planningskantoor: VersGil Financiële Diensten in Haarlem. Duurzaamheid is een vast onderdeel van hun adviesproces. Als docent spreekt Paul dus uit eigen ervaring. “Dat helpt natuurlijk bij het geven van deze training. Maar cursisten leren ook veel van elkaar, hoor. Die interactie stimuleer ik ook. Ze geven elkaar bijvoorbeeld veel tips over websites waar goede informatie te vinden is. Dat onderlinge leereffect is enorm en dat vind ik mooi.”

Op dit punt valt cursist Gerard hem bij. “Je leert altijd weer van je collega-adviseurs. Zo vertelden enkele adviseurs over het belang van budgetteren en dat zij het Nibud-formulier hiervoor vaak samen met klanten invullen. Ik wijs klanten ook wel op budgetteren, maar zie er eigenlijk weinig van terug. Ik denk dat ik dit voortaan toch samen met de klant ga oppakken.”

Een wereld gaat open

Het eerste deel van de cursusdag richt zich op de kennis van en visie op duurzaamheid. “Als je er zelf voor open



staat, helpt dat bij het adviseren van klanten over dit onderwerp”, zegt docent Paul. “En andersom werkt het natuurlijk net zo.”

Het middagprogramma bevat veel casuïstiek. De deelnemers berekenen hoe bepaalde voorzieningen binnen de financiering passen. Ze geven in groepjes een presentatie over alternatieve financieringsvormen. “Voor veel mensen gaat hier een wereld open, welke mogelijkheden er allemaal zijn.”

Tot slot is er aandacht voor vaardigheden, zegt Paul. “Het gaat in deze training juist ook om het toepassen van de inhoud en de wijze waarop je verduurzaming met klanten kunt bespreken. Zo is het bijvoorbeeld belangrijk om in het advies en de berekeningen niet alleen naar de maandlasten te kijken maar naar de totale woonlasten.”

“Goed dat ik geweest ben”, zo vat cursist Gerard samen. “In bijeenkomsten als deze zit voor mij de grootste waarde van mijn SEH-aansluiting.”

De ZZP’er en zijn woningfinanciering

“Deze training sluit erg goed aan op mijn adviespraktijk”, zegt Dinesh Harpal, Erkend adviseur en eigenaar van Luna Adviesgroep. Hij volgde de ZZP-cursus bij Interfin. “Ik ken docent Raymond Mars al jaren en vind zijn manier van lesgeven erg prettig. En dat de leslocatie Akersloot is, helpt ook een beetje. Vanuit mijn woonplaats Heerhugowaard is dat goed te doen.” Hij volgt de SEH PE-trainingen meestal samen met een bevriend adviseur uit Amstelveen.

“We leren de deelnemers allereerst om indicatief een inkomen te kunnen vaststellen, inclusief de voetangels en klemmen daarbij”, zegt docent Raymond. “Als adviseur moet je kunnen argumenteren over eventuele correcties op de inkomensverklaring, maar ook aanvoelen wanneer het aanvragen van zo’n inkomensverklaring eigenlijk zinloos is.”

Achter het moment kijken

De fiscale benadering van zzp’ers en voorzieningen bij arbeidsongeschiktheid en overlijden zijn eveneens onderdeel van de training. Raymond wil deelnemers vooral leren om de blik op de lange termijn te richten. “Je merkt dat adviseurs heel erg bezig zijn om de hypotheek rond te krijgen. Ik probeer ze áchter het moment te laten kijken. Hoe bestendig is een inkomen? Kijk door het bedrijf en de jaarstukken heen! Het inkomen is een uitgangspunt voor het advies maar niet de allesbepalende factor.”

Dinesh zegt veel te hebben geleerd van de analyse van verschillende jaarrekeningen. “Zo hebben we bijvoorbeeld gekeken naar de elementen die je in het voordeel van de ondernemer kunt gebruiken.” Docent Raymond constateert dat adviseurs vooral baat hebben bij het verkrijgen van grip op het inkomen van de zzp’er. “Resultaat moet zijn dat ze gestructureerd kunnen vaststellen of iemand de tent leeg eet of dat iemand echt geld aan het verdienen is.” ■

Vijf A-onderwerpen in SEH PE 2019

Erkend adviseurs worden geacht om 12 punten te behalen voor hun jaarlijkse permanente educatie. Daarvan moeten er jaarlijks ten minste 6 uit de A-categorie komen. Dit zijn klassikale trainingen. Voor 2019 kunt u kiezen uit vijf onderwerpen, alle goed voor 6 A-punten:

- Duurzaamheid
- ZZP’er en zijn woningfinanciering
- Nieuw huwelijksvermogensrecht
- Actualiteiten KEW en eigenwoningschuld
- Vaststellen aandeel EWS

Punten in categorie B zijn te verkrijgen door het volgen van opleidingen, bijeenkomsten en e-learning trainingen. Die dienen door SEH te zijn geaccrediteerd. U vindt deze op onze site: www.seh.nl. Hier vindt u ook gelijkgestelde PE-programma’s met FFP en NVHP.

SEH PE 2019	
Activiteiten in PE-categorie A:	Activiteiten in PE-categorie B:
■ Verplicht ten minste 6 uur contactonderwijs ■ Groepen van maximaal 20 deelnemers ■ Programma’s van 6 uur of combinaties met 12 uur ■ Door SEH vastgestelde onderwerpen	■ Blokken van ten minste 3 uur ■ E-learning* ■ Contactonderwijs* ■ SEH-themabijeenkomsten en SEH-congres* ■ Bijeenkomsten van derden* ■ Andere onderwerpen zoals bv. vaardigheidstrainingen
SEH PE-eis: minimaal 12 punten (=12 uren) per kalenderjaar	

* geaccrediteerd door SEH

Als u in 2019 meer dan 12 punten behaalt (waarvan minimaal 6A), kunnen maximaal 6 punten worden doorgeschoven naar 2020. Die gelden dan altijd als B-punten. ■

LevenWonen krijgt een eigen magazine



Eind vorig jaar is de consumentencampagne LevenWonen van start gegaan. SEH wil daarmee meer bekendheid genereren voor het keurmerk Erkend Financieel Adviseur. Via een korte radiocampagne en veel online activiteiten hebben we gezamenlijk al miljoenen Nederlanders bereikt. We bouwen het succes verder uit met een offline variant: een papieren LevenWonen Magazine. Adviseurs kunnen hun eigen versie sturen naar bestaande en nieuwe klanten.

LevenWonen is een campagne voor en mét Erkend adviseurs. De website LevenWonen.nl is het centrale platform. Daar vinden consumenten nieuws en tips over zorgeloos leven en prettig wonen. Ze kunnen er bovendien zoeken naar Erkend Financieel Adviseurs in hun buurt.

Keuze in verspreiding

De campagne LevenWonen heeft zich tot nu toe hoofdzakelijk online afgespeeld. Daar komt nu een papieren uitgave bij, een luxe magazine voor consumenten. Zo'n blad op de deurmat heeft hoge attentiewaarde in een wereld die steeds meer bestaat uit digitale informatie.

Verspreiding van het LevenWonen Magazine staat gepland voor begin november. Als Erkend adviseur kunt u exemplaren bestellen, om huis-aan-huis in een postcodegebied te laten verspreiden of gericht te laten sturen naar een zelf samengesteld adresbestand.

Eigen voorwoord en logo

Het LevenWonen Magazine is al gemaakt. Er staan leuke en inspirerende klantverhalen in, naast interessante artikelen voor consumenten, die veelal ook terug te vinden zijn op LevenWonen.nl.

En nu komt het mooiste: het buitenste katern (de omslag) van dit LevenWonen Magazine kan elke adviseur persoonlijk maken. Het kantoorlogo op de cover? Een advertentie op de achterkant? Dat kan. Of een eigen voorwoord met naam en foto? Ook mogelijk.

Bestellen kan tot 3 oktober!

Afhankelijk van uw wensen en de wijze waarop u het magazine wilt verspreiden, zullen de kosten uitkomen tussen (circa) € 0,85 tot € 1,30 per exemplaar. Een brief sturen is eigenlijk net zo duur. Terwijl we het hier over een compleet magazine hebben, met een persoonlijke touch, inclusief verspreiding. Bestelt u er bijvoorbeeld 1.000, dan kost dat iets van € 850 tot € 1.300. Een investering die u met één nieuwe klant alweer terugverdient.

U heeft onlangs een mail van ons ontvangen over het LevenWonen Magazine, met de mogelijkheid exemplaren te bestellen. Dat kunt u nog tot 3 oktober doen. Kijk voor meer informatie op

<https://campagne.levenwonen.nl/magazine>

Eigen profielpagina

Daarnaast blijft natuurlijk de mogelijkheid bestaan om een eigen profielpagina aan te maken op LevenWonen.nl.

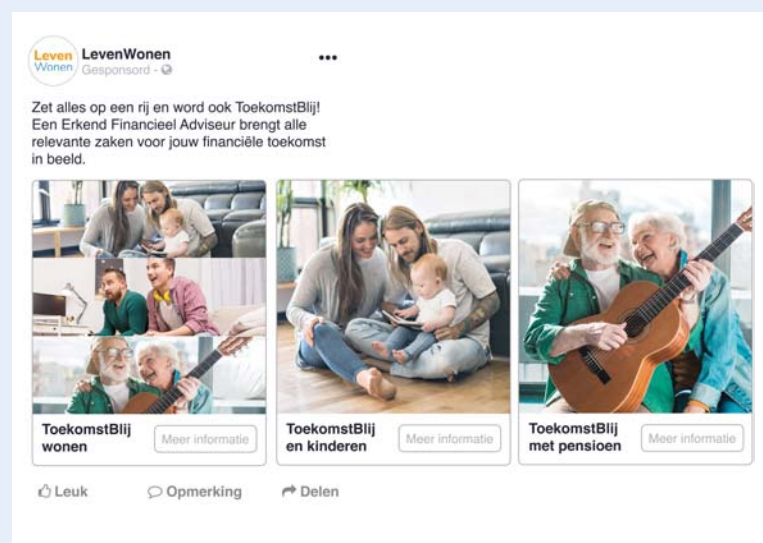
Erkend adviseurs kunnen daarop meer informatie geven over zichzelf en hun kantoor. Adviseurs die over een actief profiel beschikken, kunnen bovendien actuele berichten delen met hun omgeving. Met grote regelmaat verschijnen er nieuwe artikelen op LevenWonen, die met één druk op de knop zijn te delen via sociale media of in een eigen nieuwsbrief.

Meer dan 2600 Erkend adviseurs hebben inmiddels hun profielpagina geactiveerd. Door berichten te delen, zorgen zij voor veel verkeer op LevenWonen en dus ook meer naamsbekendheid. Google gaat LevenWonen steeds hoger waarderen, wat weer een versterkende werking heeft.

Heb jij nog geen actieve profielpagina?

Op LevenWonen.nl is zelfs een instructievideo beschikbaar die je stap voor stap laat zien hoe je die kunt maken. ■

ToekomstBlij



Dit najaar staat in de online LevenWonen-campagne het thema 'ToekomstBlij' centraal. De focus ligt hierbij niet alleen op de hypotheek, maar op een onbezorgde toekomst in het algemeen en de belangrijke rol van financiën daarbij. De omschrijving van het thema is kort en bondig:

"Je leeft hier en nu, maar je wilt natuurlijk morgen en overmorgen ook zo weinig mogelijk financiële zorgen hebben. ToekomstBlij, noemen wij dat. Maar wat komt daar bij kijken? En hoe word je in elke fase van je leven ToekomstBlij?"

Dit nieuwe thema biedt mogelijkheden om scherper in te zoomen op bepaalde life-events en de content van LevenWonen in de breedte uit te breiden. Waar mogelijk wordt uiteraard nog wel de link gelegd met het eigen huis en/of de hypotheek. De eerdere campagnethema's 'Duurzaamheid' en 'HypotheekBlij' verdwijnen evenmin. De artikelen die hierover zijn gepubliceerd blijven zicht- en vindbaar op het centrale platform LevenWonen.nl.

Danny Seegers is Erkend Financieel Adviseur en mede-eigenaar van HZ Adviesgroep, met vestigingen in Maastricht, Maarssen en Rotterdam. Danny is het gezicht van het kantoor in Zuid-Limburg.

Wat betekent de SEH-Erkenning voor jou?

Sinds de start van de SEH heb ik mijn erkenning. Ik wilde meteen meedoen, zag wel het voordeel van een soort 'keurmerk' dat er toen nog niet was. Het geeft een duidelijker beeld naar de markt van de status van de adviseur.

Profileer je je met de Erkenning? Zo ja, hoe?

In het begin meer dan nu. Nu profileer je je meer als persoon dan met diploma's en papieren. Om die reden werken we nu veel meer met foto's van de adviseurs bijvoorbeeld.

Het keurmerk Erkend Financieel Adviseur staat voor een breed advies, waarbij de adviseur verder kijkt dan de hypotheek. Sluit dit aan bij de wens(en) van de klant?

We adviseren op basis van netto besteedbaar inkomen en dat begrijpt een klant. Wat houd ik netto per maand over na betaling hypotheeklasten en hoeveel heb ik nodig om van te leven bij arbeidsongeschiktheid, werkloosheid, pensioen en overlijden? Wat heb ik dan eigenlijk? Mensen vinden het fijn om inzicht in hun financiële situatie te krijgen en op basis daarvan beslissingen te kunnen nemen. Daar spreken veel klanten hun waardering over uit.

HZ Adviesgroep heeft vestigingen in Limburg, Utrecht en Rotterdam. Hoe is dat zo gekomen?

HZ Adviesgroep is begonnen als een kantoor in Amersfoort, dat destijds werkte met freelancers. Drie freelancers, die samen een goede klik hadden, hebben de aandelen overgenomen en zijn, ieder vanuit de eigen locatie, verder gegaan. Naast kostendeling kun je profiteren van elkaars kennis en ervaring. We overleggen dagelijks over dossiers.

We werken wel landelijk, maar de meeste klanten zijn toch regionaal. De meeste komen via bekenden of kennissen die goed geholpen zijn, of via een makelaar waar lokaal een samenwerkingsverband mee bestaat.

Je hebt een profiel op SEH's campagnewebsite LevenWonen en verspreidt actief artikelen. Krijg je er wel eens reacties op?

Ik was al een tijdje aan het denken om meer contactmomenten met onze relaties te realiseren en vind de artikelen die we elke 14 dagen aangeleverd krijgen daarvoor heel geschikt. Ik krijg ook feedback terug van



onze relaties voor nadere informatie of een afspraak over een bepaald onderwerp. Het werkt prima.

Van welke softwaretoepassingen maakt HZ Adviesgroep zoal gebruik?

We werken met FasterForward Elements en gebruiken voor de berekeningen en de uitwerking van het advies Adviesbox. Ik heb er diverse getest, maar vind deze combinatie nog steeds de beste.

Welke verbeteringen brengen nieuwe technologische toepassingen in het hypotheekproces?

De aanvraag van een hypotheek is nu al compleet anders dan vijf jaar geleden. Wie kon er toen een UWV-bericht downloaden met zijn Digid-code en dat gebruiken voor een hypotheekaanvraag? Of een BKR-opgave opvragen met zijn bankpas via identificatie IDIN? Het zijn ontwikkelingen die ik toejuich. Ze zorgen ervoor dat gegevens betrouwbaar en snel voorhanden zijn, zodat je je meer op het advies kan richten in plaats van de papieren rompslomp eromheen.

Hoe geef je invulling aan nazorg?

Na het passeren van de hypotheek worden er meteen taken aangemaakt in ons systeem om over een maand, een jaar en over drie jaar contact te leggen met de klant.

Het imago van onze bedrijfstak is niet zo positief. Heb je daar wel eens last van?

Nee, eigenlijk niet. Ik denk dat het wel meevalt met dat negatieve imago. Wij ervaren juist veel dankbaarheid van klanten.

Welke regel(geving) zou je het liefst willen veranderen?

Ik vind het bijzonder dat er vaak een intermediairs-wijziging nodig is als ik iets wil vragen over een lopende post die niet via ons kantoor is afgesloten. Dat is de intentie helemaal niet. Ik heb al een getekende machtiging dat ik namens die klant informatie mag opvragen. Toch werkt dit vaak niet door de starheid van instanties. ■

Naam:
Danny Seegers

Leeftijd:
48 jaar

Kantoor:
HZ Adviesgroep,
Maastricht

Erkend:
sinds 1998

Aanbieders mogen bij het tussentijds afkopen van een rentecontract geen hogere kosten in rekening brengen dan het daadwerkelijke renteverlies. Deze stelregel geldt sinds de inwerkingtreding van de MCD-richtlijn in juli 2016. Toezichthouder AFM heeft in maart 2017 in een leidraad de uitgangspunten bepaald voor het juist berekenen van dit financiële nadeel.

Nieuwe eisen aan rentemiddeling



Harrie-Jan van Nunen MFP

is directeur VCN Hypotheekservice. Hij is actief als opleider, Master in Financial Planning en in 2006 uitgeroepen tot Erkend Hypotheekadviseur van het jaar.

De belangrijkste uitgangspunten zijn:

1. Er moet rekening worden gehouden met het boetevrije aflossingspercentage;
2. Als vergelijkingsrente moet de naast betere renteperiode worden gekozen, behorende bij de resterende rentevastperiode;
3. De vergelijkingsrente moet gebaseerd zijn op dezelfde uitgangspunten als de contractsrente, (dus uitgaan van oorspronkelijke LTV-klasse en zelfde op- of afslagen);
4. Er moet rekening worden gehouden met een contractueel aflossingsschema.

Hoe zit het bij rentemiddeling?

In de leidraad gaf de AFM aan dat rentemiddeling niet onder de reikwijdte van de wet valt. De eisen voortkomende uit de MCD gelden dus niet in geval van rentemiddeling. Desondanks stelde de toezichthouder destijds dat aanbieders ook in geval van rentemiddeling rekening moeten houden met het klantbelang.

Wanneer een consument zijn rentecontract afkoopt, ontvangt de aanbieder de boete ineens. In geval van rentemiddeling wordt dit verlies uitgesmeerd over de nieuwe rentevaste periode. Hierdoor bestaat de kans dat een consument, bij voortijdige aflossing, bijvoorbeeld als gevolg van overlijden of verkoop, niet de volledige boete heeft betaald, terwijl hij wel heeft geprofiteerd van een lagere rente als gevolg van de rentemiddeling.

Om dit risico te compenseren rekenen de aanbieders een extra opslag. Veelal bedroeg dit percentage 0,2%.

Een percentage dat later ook fiscaal werd geaccepteerd, zodat de nieuwe rente volledig aftrekbaar bleef.

Nieuwe situatie per 1 juli 2019

Eind juni van dit jaar heeft de AFM, na een wetsaanpassing, aangegeven dat aanbieders vanaf 1 juli ook in geval van rentemiddeling niet méér kosten in rekening mogen brengen dan het daadwerkelijke financiële nadeel dat ze hebben. Dit betekent dat bij het vaststellen van het renteverlies rekening moet worden gehouden met de uitgangspunten zoals hiervoor vermeld. Er geldt echter één uitzondering. Omdat bij rentemiddeling de hypotheek niet wordt afgelost, hoeft een aanbieder geen rekening te houden met het boetevrije percentage. Hierdoor zijn de totale kosten die de klant betaalt als gevolg van rentemiddeling hoger dan wanneer hij kiest voor oversluiten.

Het rekenen van een extra rente-opslag voor het aflossingsrisico is dus niet meer toegestaan. Dat geldt ook voor het opnemen van een (afwijkende) boeteclausule in geval van voortijdige aflossing na rentemiddeling. Wat wel mogelijk blijft, is dat een aanbieder na rentemiddeling nieuwe algemene voorwaarden van toepassing kan verklaren.

Oversluiten of rentemiddelen?

Door het vervallen van de opslag, is rentemiddeling voor de consument over het algemeen iets voordeliger geworden. Echter, ten opzichte van (intern) oversluiten is rentemiddeling (op termijn) nog steeds de duurste oplossing. Daar staat weer tegenover dat een consument niet te maken krijgt met toetsingen en weinig extra kosten hoeft te maken (= eigen geld inbrengen). U kunt uw klant helpen bij het maken van de beste keuze. ■

	Boete betalen	Oversluiten (andere aanbieder)	Rentemiddeling
Boete	CW-methode	CW-methode	Wordt verdisconteerd in de rente (methode afhankelijk van de aanbieder)
Extra kosten	Aanbiederkosten Advies- en bemiddelingskosten	Advies- en bemiddelingskosten Notariskosten Taxatiekosten	Aanbiederkosten (Lagere) Advies- en bemiddelingskosten
Rente Risico	Nieuwe actuele rente Niet terugverdienen boete en kosten	Laagste actuele rente Niet terugverdienen boete en kosten	Gemiddelde rente Direct geen. Op termijn het duurst
Toetsing	Geen toetsing op inkomen of onderpand	Toetsing op inkomen of onderpand	Geen toetsing op inkomen of onderpand
Toepas- baarheid	Mogelijk bij alle aanbieders	Mogelijk bij alle aanbieders	Alleen mogelijk wanneer aanbieder rentemiddeling aanbiedt

Sinds een paar jaar is de naam van uw titel veranderd van Erkend Hypotheekadviseur naar Erkend Financieel Adviseur. Achterliggende gedachte van die titelwijziging is dat hypotheekadvies niet los kan worden gezien van inkomensrisico's als werkloosheid, overlijden, arbeidsongeschiktheid en pensionering. Adviezen over hypotheek dienen integraal te worden gekoppeld aan deze inkomensrisico's. Je kunt het ook omdraaien: een Erkend Financieel Adviseur kan advies geven over een goede oudedagsvoorziening, rekening houdend met de volledige financiële positie van de klant, waaronder de hypotheek.

De Erkend Financieel Adviseur, juist ook voor advies over de oude dag



Jan Martijn Hengeveld

is zelfstandig ontwikkelaar van lesmateriaal en geeft trainingen binnen de financiële dienstverlening.

Hypotheekadvies wordt steeds verder geautomatiseerd, zo voorspellen veel partijen. Dat betekent zeker niet dat de rol van een hypotheekadviseur op korte termijn uitgespeeld is. Toch kan het geen kwaad om het vakgebied te verbreden naar klantvragen over bijvoorbeeld de oude dag.

Door alle versoberingen, wijzigingen en onzekerheden rondom pensioenen in de tweede pijler (werkgeverspensioen) leent juist dit onderwerp zich bij uitstek als advieskans. Die moet dan wel vaak proactief door de adviseur te berde worden gebracht. Veel klanten staan in hun werkbaar leven niet of onvoldoende stil bij hun oudedagsvoorziening. En als iemand zich al realiseert dat hij "iets aan zijn pensioen" moet doen, dan ligt uitstel op de loer. Het kan immers morgen ook nog wel...

Lange horizon

Maar door later te beginnen, doe je jezelf tekort. Stel dat iemand een bedrag van € 100.000 wil opbouwen en bereid is te beleggen (verwacht rendement 4%). Wat kost dat dan aan maandelijkse inleg? En hoeveel kost dat in totaal?

Opbouw € 100.000		
Horizon	Maandelijkse inleg	Totale inleg
10 jaar	€ 679	€ 81.494
20 jaar	€ 273	€ 65.436
30 jaar	€ 144	€ 51.869
40 jaar	€ 85	€ 40.613

Ik hoor u denken: "Ja, maar € 100.000 over 40 jaar is iets heel anders dan € 100.000 over 10 jaar!". Dat klopt. Inflatie zorgt ervoor dat je meer zult moeten opbouwen als je langer van tevoren begint. Toch is dat geen argument om dan maar te wachten met het opbouwen van vermogen, als je weet dat je iets nodig hebt in de toekomst. Bovendien is het aannemelijker dat beleggen tegen een neutraal profiel passend is bij een lange horizon.

Adviestraject

Bij het geven van advies, volgt u natuurlijk de gebruikelijke stappen: inventarisatie, analyse en advies. De inventarisatie van de oudedagsvoorziening bestaat grofweg uit twee delen. Allereerst gaat u na wat een klant al heeft aan voorzieningen. Vervolgens vraagt u de klant wat hij wil of nodig heeft als oudedagsvoorziening, net als het moment waarop hij dat wil.

Ik beperk me in dit artikel tot advies aan werknemers. Eigenlijk is dat onterecht, want juist ondernemers hebben extra behoefte aan advies over een goede oudedagsvoorziening. Maar voor werknemers geldt dat ze mogelijk ten onrechte denken: "Mijn pensioen is wel goed geregeld via mijn werkgever". Juist om de valkuilen van die gedachte te benoemen, ga ik hier in op de werknemer.

Drie pijlers

Om na te gaan wat iemand al geregeld heeft aan oudedagsvoorziening, volgt u de drie pijlers:



1. regelingen vanuit de overheid,
2. vanuit de werkgever, en
3. privé.

De overheid heeft de AOW geregeld als eerste pijler. Hoewel deze niet complex is, zijn er wel onzekerheden. De hoogte is onzeker, want die stijgt mee met het minimumloon. Ook de leeftijd waarop die begint is onzeker, als deze na 2024 afhankelijk is van de levensverwachting (rekening houdend met het onlangs gesloten pensioenakkoord). Ook de derde pijler is niet ingewikkeld. Klanten kunnen zelf al over de nodige voorzieningen beschikken, zoals spaargeld, lijfrenten, beleggingen of combinaties daarvan. Maar ook overwaarde op de eigen woning of een toekomstige erfenis kan deel uitmaken van een oudedagsvoorziening.

Ouderdomspensioen via de werkgever

De grootste uitdaging in de inventarisatie zit 'm in de tweede pijler. Er zijn twee belangrijke aspecten aan die uitdaging. Allereerst de mogelijke klantgedachte dat het pensioen 'wel goed geregeld' is. Er zijn erg veel risico's waardoor dat behoorlijk kan tegenvallen. Schematisch zijn enkele van die risico's hieronder weergegeven; de lijst is zeker niet compleet!

Risico tegenvallend pensioen	
	Uitleg
Pensioenbreuk	Hoewel waardeoverdracht inmiddels wettelijk is geregeld, is dat lang niet altijd mogelijk of voordelig voor de werknemer.
Korting, geen indexatie, wel inflatie	Pensioenaanspraken zijn vaak niet waardevast. Veel pensioenen zijn al 10 jaar nominaal gelijk, terwijl de inflatie in die periode 9,8% was. Sommige aanspraken zijn zelfs gekort en er dreigen nog meer kortingen.
Echtscheiding	Door verevening of conversie van pensioenaanspraken verliest een werknemer vaak een groot deel van zijn pensioen.
Partnerpensioen op risicobasis	Bij uitdiensttreding (door pensionering of ontslag) houdt het PP op te bestaan. Om daar toch een voorziening voor te treffen, moet soms een deel van het OP worden uitgeruild.
Niet lang genoeg opbouw	In circa 45 jaar kan een goed pensioen worden opgebouwd, maar lang niet iedereen haalt dat. Pas laat beginnen in vaste dienst, eerder stoppen, een periode van werkloosheid, etc leiden allemaal tot lagere dan verwachte aanspraken.
Afgetopt pensioen-gevend salaris	Veel pensioenregelingen hebben een maximum gesteld aan het salaris waarover pensioen wordt opgebouwd.
Hoge AOW-franchises	Sommige pensioenregelingen hebben zeer hoge franchises, waardoor de pensioengrondslag relatief laag is.

Naast deze risico's is er de laatste jaren erg veel veranderd op pensioengebied. Die veranderingen zijn vaak versoeringen. Denk hierbij aan het



- uitgangspunt dat pensioen moet zijn gebaseerd op het gemiddelde loon in plaats van het laatstverdiende loon. Daarop zijn de maximale opbouwpercentages sterk verlaagd. Ook de verhoging van de pensioenrichtleeftijd had dit effect. Bovendien is er een sterke stijging van het aantal premie- en kapitaalovereenkomsten ten opzichte van uitkeringsovereenkomsten (middelloon- en eindloonregeling).

Meer onzekerheid

Dat alles maakt dat de onzekerheid van het ouderdomspensioen toeneemt. Het Pensioenakkoord dat in juni 2019 enthousiast werd ontvangen na 10 jaar onderhandelen, vergroot deze onzekerheid nog verder. Let wel: onzekerheid kan uiteindelijk positief of negatief uitwerken. Het hoeft dus niet alleen maar negatief te werken, maar je weet gewoon minder zeker waar je aan toe bent. Ook de Wet verbeterde premieregeling (doorbeleggen na pensioenleeftijd) die sinds september 2016 bestaat, leidt tot meer keuzevrijheid maar daarmee ook meer onzekerheid.

Pensioencommunicatie

Tot slot is de communicatie over pensioen veranderd. Sinds september 2019 worden in mijnpensioenoverzicht.nl voortaan pensioen-scenario's geschetst. Veel van uw klanten kunnen daar vragen over hebben, want die scenario's tonen (heel) andere bedragen dan het nominaal te bereiken pensioen. In het negatieve, verwachte en positieve scenario wordt immers rekening gehouden met verwachte indexaties, kortingen en inflatie tot aan het moment waarop de aanspraken gaan uitkeren. Vanaf 2020 worden deze pensioen-scenario's ook op het UPO getoond.

Analysefase

De analyse is niets anders dan vaststellen hoe groot het verschil is tussen het gewenste pensioen-inkomen en de al aanwezige voorzieningen. Dat lijkt simpel, maar hierboven heb ik juist geschetst dat pensioen steeds onzekerder wordt. Alleen al in mijnpensioenoverzicht.nl staan vier mogelijke bedragen als ouderdomspensioen (nominaal + de drie scenario's). Daarnaast zijn er nog tientallen andere onzekerheden:

- Haalt iemand de maximale opbouwperiode wel bij dezelfde werkgever?
- Hoe ontwikkelt het loon zich?
- Wat is de pensioenleeftijd in de toekomst?
- Wat zijn de belastingtarieven op dat moment?
- Verandert de gezinssituatie van de klant nog?
- Enzovoorts, enzovoorts.

Wat moet u dan als uitgangspunt nemen?

De conclusie is dat het onmogelijk is een analyse uit te voeren die tot op de euro nauwkeurig is. Het is van belang dat uit te leggen aan uw klant.

Het meest praktisch is om uit te gaan van de nominale bedragen in de pensioencommunicatie. U houdt dan geen rekening met alle veranderende omstandigheden. Waarom niet? Omdat pensioenadvies een momentopname is. Er zijn te veel variabelen om te kunnen zeggen wat iemand nu moet doen, zodat hij over pak-'m-beet 30 jaar een goede oudedagsvoorziening heeft.

U kunt wel alvast een begin maken met advies over een goede oudedagsvoorziening, door uit te gaan van de actuele situatie. Dit betekent wel dat u met de klant moet afspreken dat u hem periodiek terug verwacht om te bezien of het advies nog actueel is. Kortom: u krijgt er een vaste adviesrelatie op lange termijn bij. Uiteraard legt u dit goed uit en legt u bovendien goed in het klantdossier vast welke uitgangspunten u heeft gehanteerd in uw initiële analyse.

Advies – oplossingsrichtingen

Er zijn diverse mogelijkheden om vermogen op te bouwen voor de oude dag. Sparen en beleggen, al dan niet in een lijfrente, maar ook door vermogen op te bouwen in de woning (lagere woonlasten). Wat, of welke combinatie, levert het meest op? Ik geef een aantal voorbeelden om de uitkomsten van diverse oplossingsmogelijkheden met elkaar te vergelijken in een simpele voorbeeldsituatie. Let wel: het gaat zuiver om de *cijfermatige* vergelijkingen.



Er zijn diverse andere factoren om rekening mee te houden, zoals het risicoprofiel van een klant of diens maximale jaarruimte. Ik ga bewust aan die factoren voorbij, om alleen de rekenkundige verschillen (in afgeronde bedragen) te laten zien.

Deze vergelijking laat zien dat extra aflossen op de hypotheek niet of nauwelijks meer oplevert dan sparen in box 3 met een negatief rendement (er is rekening gehouden met 0% rendement en 0,58% vermogensrendementsheffing). Toch gaat de vergelijking niet helemaal op: de klant heeft overwaarde gecreëerd, die hij (deels) weer kan opnemen. Bovendien is de lagere maandlast levenslang en niet beperkt tot 20 jaar.

Conclusie

Advies over een goede oudedagsvoorziening is per definitie een momentopname. Er zijn teveel onzekere factoren om exact een tekort te kunnen berekenen in de toekomst, laat staan daar een exact passende oplossing voor te bedenken. Het is dus onderhoudsgevoelig. Dat kan als nadeel worden gezien, maar kan ook juist een voordeel zijn: u ziet uw klant periodiek, want dat is van tevoren afgesproken. Ik laat aan u over hoe u dat in uw verdienmodel verwerkt.

In het vinden van oplossingen zijn er vele mogelijkheden. Soms zijn de rekenkundige uitkomsten contra-intuïtief. Je zou denken dat schulden aflossen voordeliger is dan geld opzij zetten, terwijl dat niet altijd zo hoeft te zijn. Maar wat rekenkundig het meest oplevert, hoeft niet het meest passend te zijn. Voor veel mensen is het prettige gevoel een schuld af te bouwen meer waard dan een iets hoger pensioen! ■

Conclusie: sparen in box 3 kost netto bijna het drievoudige van beleggen in box 1, met hetzelfde resultaat.

Extra aflossen

Stel nu dat deze klant nog een derde optie heeft: een eigen woning waarop een aflossingsvrije hypotheek rust. Hij zou, in plaats van vermogen opbouwen door te sparen of beleggen, ook extra kunnen aflossen op die hypotheek. Is dat rekenkundig gunstig? Ik leg die mogelijkheid naast de rekenkundig meest voordelige en nadelige opties uit het voorbeeld hierboven. Om de vergelijking zuiver te houden, keer ik het uitgangspunt om en hanteer dezelfde netto maandelijkse investering.

Sparen box 3, beleggen box 1 of aflossen op de hypotheek?

Klant heeft een aflossingsvrije hypotheek van € 200.000, op een woning met WOZ-waarde € 250.000. De hypotheekrente is (onveranderlijk) 3,5%, ook de WOZ-waarde blijft gelijk. Klant heeft € 200 netto per maand beschikbaar gedurende 24 jaar. De bruto inleg bij beleggen in box 1 is hoger dan € 200 (€ 318), omdat dit netto correspondeert met € 200. Het rentevoordeel dat de klant haalt door de aflossingen worden direct ook als extra aflossing gebruikt. VRH- en IB-tarieven zijn gelijk aan eerder genoemde tarieven.

Uitgangspunt	Opgebouwd vermogen na 24 jaar	Maandelijkse uitkering/onttrekking 20 jaar lang
Sparen box 3	€ 53.800	€ 211 netto
Beleggen box 1	€ 153.700	€ 778 bruto € 584 netto
	Afgelost deel HK	Lagere maandlast door aflossing (levenslang)
Aflossen HK	€ 90.300	€ 263 bruto € 198 netto (indien rente nog aftrekbaar)

Léoni en Marco Kok van KOK Advies:

‘Advies moet betaalbaar zijn en tot inzicht leiden’

Leef je leven met financiële rust. Het is de missie van Léoni en Marco Kok, van KOK Advies in Amstelveen, om dat voor al hun klanten te realiseren. Het echtpaar besteedt in adviesgesprekken veel aandacht aan het onderwerp pensioen. Ze doen dat wel op hun eigen wijze. “Het gaat in eerste instantie niet om de vraag hoeveel pensioen je straks krijgt, het gaat erom wanneer je kunt stoppen met werken.”

‘Wij vinden dat iedereen zich advies moet kunnen veroorloven om zo meer inzicht te krijgen in zijn of haar eigen financiële situatie, nu en in de toekomst”, trapt Marco stellig af. “Het gros van onze klanten heeft een inkomen van één tot anderhalf keer modaal. Die schrikken van een adviesbedrag van € 1.000 of meer. Daarom hebben wij een manier ontwikkeld waarbij we goed advies kunnen bieden voor een schappelijke prijs.”

Inzicht

Dat advies moet vooral leiden tot inzicht. “Zo was ik laatst in gesprek met een echtpaar over hun financiële toekomst”, vertelt Léoni. “Toen hun pensioensituatie ter sprake kwam, zei de man: ‘Die hebben we al laten uitzoeken. Ik heb nog ergens een rapport liggen van ruim twintig pagina’s.’ Waarop zijn vrouw aan hem vroeg: ‘Maar snap jij nou precies wat erin staat?’ Ze bleken allebei geen idee te hebben, maar hadden er wel € 1.500 voor betaald! Dat schiet natuurlijk niet op.”

“Wij vragen niet of iemand weet hoeveel pensioen hij later krijgt”, haakt Marco in. “Dat zegt namelijk nog niets. Het gaat immers niet alleen om inkomen, maar net zo goed om uitgaven. Vandaar dat je bij ons vragen kunt verwachten als ‘Wanneer wil je stoppen met werken?’ en ‘Wil je na je pensionering in dit huis blijven wonen?’ Als we dat weten, hebben we een goede uitgangspositie voor passend advies.”

‘Daar kom ik niet voor!’

“Overigens hebben de meeste klanten maar twee vragen als ze hier binnenstappen”, vervolgt hij. “Ze willen weten

hoe ze er nu financieel voor staan en wanneer ze hun baan vaarwel kunnen zeggen. Dat betekent dat ze op dat moment vaak nog niet geïnteresseerd zijn in andere zaken die wellicht een rol spelen.”

“Als je dat negeert en ook direct begint over bijvoorbeeld arbeidsongeschiktheid, dan denkt die klant ‘Daar kom ik niet voor!’. Dus geven wij eerst antwoord op de vragen die de klant zelf stelt”, vult Léoni aan. “Vaak komen andere onderwerpen na verloop van tijd vanzelf op. Die behandel je dan tijdens een nieuw gesprek, een nieuwe adviesronde. Zo houd je het behapbaar, zowel wat betreft de hoeveelheid informatie als de kosten.”

“Daarmee voorkom je tevens dat de klant afhaakt”, knikt Marco. “Als hij of zij het te ingewikkeld vindt, het te veel tijd kost of te duur is, loop je het risico dat de klant besluit om ervan af te zien.”

Bewustwording

Op basis van die filosofie heeft Marco een model ontworpen, waarvan ze de basis leggen in een gesprek van anderhalf uur. Marco: “Het enige wat klanten moeten meenemen, is hun DigiD en een telefoon of tablet met de app van de bank erop. Een IB-ondernemer moet verder nog een aangifte inkomstenbelasting meebrengen. In het gesprek kunnen we dan in principe al hun vragen behandelen en zijn we in staat om inzicht te geven én oplossingsrichtingen te schetsen. Aansluitend maken we een rapportje voor hen, zodat ze het later nog eens rustig kunnen nalezen.”

“Inzicht creëren kan heel simpel zijn”, weet Marco uit ervaring. “Hoewel de meeste mensen wel redelijk goed voor ogen hebben wat hun eigen netto maandsalaris is, overzien ze het totale plaatje vaak niet. Als je bij tweeverdieners – heel eenvoudig – de salarissen, het vakantiegeld en een eventuele dertiende maand bij elkaar optelt, dat door twaalf deelt en op een netto maandinkomen van € 4.500 uitkomt, is de reactie vaak: ‘Zo, dat is veel!’ En direct daar achteraan: ‘Waar gaat dat eigenlijk allemaal aan op?’ Op dat moment heb je iets belangrijks bereikt. Want inzicht begint met bewustwording.”





Over Léoni en Marco Kok

Hoewel Léoni en Marco elkaar al sinds de kleuterschool kennen, sloeg de vonk pas over toen ze allebei aan de HES in Amsterdam studeerden. Na haar studie werkte Léoni ruim een decennium als inkoper voor V&D. In 2006 kwam zij mede op suggestie van haar schoonvader bij KOK Advies werken en volgde met succes de opleiding tot hypotheekadviseur. Marco, die aanvankelijk bij Hewlett Packard werkte, stapte al in 1996 in het bedrijf dat zijn vader in 1983 was gestart. In 2016 richtte hij FinRust – toen nog PensioenRust – op.

FinRust

FinRust, het hulpmiddel dat ze gebruiken, heeft Marco zelf ontwikkeld. “Het is ooit begonnen met een simpele spreadsheet maar inmiddels uitgegroeid tot een online platform”, vertelt hij. “Buiten financial planning-tools zijn er namelijk niet zo veel softwareapplicaties die het onderwerp pensioen goed integreren. Onze applicatie doet dat wel, waardoor FinRust de adviseur in staat stelt om op dit domein te adviseren.”

“Voorheen heette het platform PensioenRust. Omdat we er inmiddels ook een arbeidsongeschiktheidsmodule in hebben opgenomen, is de naam aangepast. FinRust ondersteunt niet alleen ons, maar is ook beschikbaar voor andere adviseurs. Wij zien dat veel van hen hun dienstverlening willen verbreden, maar er moeite mee hebben om van advies een rendabel verdienmodel te maken. FinRust helpt daarbij.”

Adviespraktijk verbreden

Door deze specifieke werkwijze staat bij KOK Advies nooit het product centraal, maar altijd het inzicht en de oplossingsrichtingen. “En daar betaalt de klant voor. Advies is niet gratis. Eventuele productoplossingen

komen daar dan nog bij. En zoals Léoni al zei, gebeurt het vaak dat er na verloop van tijd nieuwe vragen opkomen. Daar plannen we dan een nieuw gesprek voor in. Sowieso raden wij onze klanten aan om eens in de drie jaar alles weer eens door te nemen.”

“Wij zijn in de gelukkige positie dat onze hypotheekadviseurs tot hun nek in het werk zitten”, zegt Léoni tot slot. “Daarom hebben wij iemand aangenomen die full time ‘financieel inzicht-gesprekken’ voert. Maar in principe heeft elke allround- of hypotheekadviseur daar voldoende bagage voor. Het is niet alleen een prima manier om onderhoudsgesprekken te voeren met bestaande klanten, maar biedt ook de kans om je adviespraktijk te verbreden.” ■

Hypotheekadviseur heeft sleutelrol in versnelling van verduurzaming Nederlandse (koop)woningmarkt

De Nederlandse overheid heeft zich ten doel gesteld om een aardgasvrije en energieneutrale woningmarkt te realiseren in 2050. Hoewel 2050 nog ver weg lijkt, betekent deze doelstelling dat we per werkdag duizend (!) woningen zullen moeten verduurzamen. Voor deze versnelling in de verduurzaming van de Nederlandse (koop)woningmarkt is een sleutelrol weggelegd voor de hypotheekadviseur.

In dit artikel geeft Rabobank haar visie op die rol in de energietransitie. Aan het woord is Jonathan Parr, productmanager Duurzaam Wonen bij de bank.

Woningmarkt

Nederland moet vergaande maatregelen nemen om de afspraken uit het Parijse klimaatakkoord te realiseren. Dit raakt nadrukkelijk ook de woningmarkt. Immers, die heeft door het gebruik van fossiele brandstoffen in het verwarmen van de woning en gebruik van apparatuur een belangrijk aandeel in de landelijke CO₂-uitstoot.

Een dorp per week

Rabobank zag het afgelopen jaar het aantal hypotheeklen in de energiebesparende maatregelen zijn meegefinancierd oplopen van 4% naar 11%. Een mooie stijging, maar bij lange na niet voldoende om de doelstellingen voor heel Nederland te realiseren. Daarom zoekt de bank naar mogelijkheden om een versnelling te creëren.

Want, het jaartal 2050 mag nog ver weg lijken, voor het bereiken van de doelstelling moeten er omgerekend duizend woningen per werkdag worden verduurzaamd. Dat is een gemiddeld Nederlands dorp per week!

In zo'n dorp moeten veel woningen nog beter geïsoleerd en geventileerd worden, en voorzien worden van duurzame energie- (bijv. zonnepanelen) en andere warmtebronnen.

Wijkgebonden aanpak

Wat gaat er tot 2050 gebeuren? De eerste mijlpaal is 2030, waarbij het doel van de overheid is om 750.000 koopwoningen te hebben verduurzaamd. Dit gebeurt voor een deel via een wijkgebonden aanpak, die start in 2021. Deze aanpak, waarbij gemeentes een voortrekkersrol hebben, moet ervoor zorgen dat 50.000 woningen per jaar aardgasvrij worden gemaakt.

Tot 2021 vinden hiervoor experimenten plaats in 27 proeftuinen, verdeeld over heel Nederland. In de jaren van 2030 tot 2050 worden de overige wijken aangepakt, waarbij de gemeentes vooraf hun plannen met de bewoners delen.

Voor een aantal woningen die binnen de wijkaanpak vallen, verwacht Rabobank collectieve oplossingen in zowel de warmtevoorziening (bijv. een warmtenet) als de financiering. Daarnaast zal de ontwikkeling van gebouwgebonden financieringen vooral voor deze groep relevant zijn. Wat betreft de financiering verwachten wij daarom een tweedeling te zien tussen klanten die een woning aankopen of verbouwen, waarvoor de hypotheek gezien het contactmoment met de adviseur een passende oplossing is, en de groep bestaande woningeigenaren die te maken krijgen met de plannen uit de wijkaanpak. Hiervoor zal de hypotheek niet altijd de best passende oplossing zijn.

Hypotheekgesprek is hét moment

Financiering is en blijft dus een belangrijk punt in de klantreis van verduurzaming. Tegelijkertijd is het toegan-

kelijk en aantrekkelijk maken van de financiering zeker niet de enige uitdaging. De meeste woningeigenaren zitten met vragen als: “Wat betekent het voor mij?”, “Welke plannen heeft mijn gemeente?” en “Hoe vind ik een betrouwbare partij die me kan helpen bij de uitvoering?”. Om tot een succesvolle energietransitie te komen, moet het daarom voor woningeigenaren zo gemakkelijk mogelijk gemaakt worden om hun woning te verduurzamen.

Het hypotheekgesprek is hét moment om energiebesparende maatregelen te bespreken. De huizenkoper van vandaag woont gemiddeld zo'n 15 jaar in zijn huis en zet zijn hypotheekrente nu gemiddeld voor zo'n 15 jaar vast. Dit betekent dat de kans klein is dat hij voor 2030



een nieuwe hypotheek afsluit. En wanneer de klant eenmaal in het nieuwe huis woont, komt het er vaak niet meer van om het huis te verduurzamen.

Meer bereidheid

Klanten die de weg naar de spreekkamer hebben gevonden, zijn sneller bereid om energiebesparende maatregelen te nemen. Op basis van een onderzoek van Vereniging Eigen Huis blijkt dat woningeigenaren tijdens het hypotheekgesprek minimaal een overzicht van de financieringsmogelijkheden van verduurzaming verwachten. Daarnaast laat recent onderzoek van SEH zien dat de meeste woningeigenaren meer uitleg van hun financieel adviseur verlangen, zoals algemene informatie, kosten en informatie over de terugverdientijd.

Een adviseur die zich wil onderscheiden heeft dus ook basiskennis nodig over de relevante overheidsplannen, subsidieregelingen en in sommige gevallen zelfs verschillende energiebesparende maatregelen. Daarmee wordt een significant verschil in klantwaardering gemaakt.

Uit onderzoek onder adviseurs van Rabobank blijkt bovendien dat meer kennis leidt tot meer motivatie om verduurzaming een vast onderdeel van het hypotheekgesprek te maken. En ook dat hierdoor klanten vaker geld reserveren voor verduurzaming. De afgelopen jaren hebben wij daarom veel tijd gestoken in het trainen van onze medewerkers, en dit gaan we de komende periode nog meer doen. Het volgen van een verdiepende

opleiding over woningverduurzaming biedt namelijk bewezen meerwaarde voor klant en adviseur en is wat ons betreft essentieel om verduurzaming in ieder hypotheekgesprek mee te nemen.

Samenwerken met andere partijen

Verder zal een specifieke aanpak nodig zijn voor woningeigenaren die niet uit zichzelf bij een adviseur komen voor bijvoorbeeld een verbouwing of verhuizing. Deze groep is gebaat bij informatievoorziening via andere (online) kanalen waar meer te lezen valt over financierings- en productoplossingen. Denk hierbij bijvoorbeeld aan een energiebespaarbudget met “light” advies of een volledig digitale klantreis.

Ook kunnen adviseurs ervoor kiezen om samen te werken of door te verwijzen naar partijen die dit wel bieden, zoals GreenHome, of naar het energieloket van de gemeente.

Dergelijke partijen bieden vaak hulpmiddelen aan die voor een hypotheekgesprek interessant kunnen zijn; bijvoorbeeld om de investering en besparing voor de nieuwe woning te kunnen inschatten.

Om het voor woningeigenaren echt makkelijk te maken om hun woning te verduurzamen zal een samenwerking met diverse partijen zoals makelaars, taxateurs en installateurs nodig zijn. Maar een ding is duidelijk: voor klanten die een nieuwe woning aankopen of een woning verbouwen heeft de hypotheekadviseur nu al een gouden kans om het verschil te maken. Zowel in de dienstverlening naar zijn klant als in een bijdrage aan een duurzame woningmarkt. ■



Andere woninggebonden

In de juni-editie van *Erkend* besteedden we aandacht aan 'Bodemwende', een initiatief voor objectgebonden financiering. Een variant daarop is *De Woonpas*. Ook hier gaat het om een lening ter verduurzaming van woningen en komt de financiering tot stand tussen klant en gemeente, via een samenwerking met BNG Bank.

De Woonpas werkt als volgt: als een woningeigenaar geïnteresseerd is in het treffen van verduurzamingsmaatregelen, wordt berekend wat daarvan de kosten zijn en hoe hoog de besparing op energielasten zal zijn. Uitkomst moet zijn dat de woonlasten als gevolg van de financiering niet stijgen. In dat geval kan de huiseigenaar gebruik maken van de Gemeentelijke Verduurzamingsregeling (GVR). In ruil voor een belastingplicht treft de gemeente de noodzakelijke voorzieningen aan de woning.

Geen LTV of LTI

Na een inspectie wordt de woningeigenaar een bindend aanbod gedaan. Daarbij spelen LTV of LTI géén rol. De GVR berust immers op de energetische verbetering

van de woning en niet op de financiële positie van de eigenaar. Omdat de verduurzaming volgens de calculatie leidt tot kostenneutraliteit (of besparing), is het inkomen of de woningwaarde niet van belang. Volgens *De Woonpas* valt de financiering niet onder de Wft-regels omdat het een gemeentelijke regeling betreft op een woning en geen persoonlijke financiering is. Er is dus ook geen AFM-toezicht.

De Woonpas ziet toe op de uitvoering van de verduurzamingsmaatregelen tot en met een eindinspectie. De woningeigenaar loopt hierbij geen financieel risico: als kosten tegenvallen, of zaken hersteld moeten worden, dan is *De Woonpas* daarvoor verantwoordelijk.

Aflossen via baatbelasting

De looptijd van de woninggebonden financiering is maximaal 30 jaar. Aflossing vindt plaats via de zogeheten gemeentelijke baatbelasting. De woningeigenaar gaat hiervoor een 'vrijwillige' belastingplicht aan met zijn of haar gemeente. Het afgesproken bedrag is vast: het wordt tijdens de looptijd niet hoger. De baatbelasting is niet fiscaal aftrekbaar. Extra aflossingen zijn altijd mogelijk. Gemeenten zijn ingedekt tegen het wanbetalersrisico van de woningeigenaren.



financiering: De Woonpas

Woninggebonden verplichting

Als de woningeigenaar de woning verkoopt, blijft de plicht tot betaling van die baatbelasting rusten op die verkochte woning. De fiscale vaststellingsovereenkomst is geregistreerd in het Kadaster. De koper van de woning moet deze overeenkomst ook ondertekenen. Hij/zij gaat de baatbelasting vanaf dat moment betalen.

Het is niet bekend wat het effect hiervan is op de prijs van de woning. De hoogte van de te betalen baatbelasting wordt volgens De Woonpas (nog) niet meegewogen als financieringslast bij de berekening van de kredietwaardigheid van de koper. Het is immers officieel geen lening in de zin van de Wet op het financieel toezicht.

Lasten inventariseren

Het is de vraag of geldverstrekkers in de praktijk geen rekening hoeven te houden met de baatbelasting. De wettelijke leennormen reppen hierover niet. Maar een geldverstrekker heeft wel de algemene zorgplicht om na te gaan of een hypothecair krediet verantwoord is, ook bij financiering van een woning waarop al een woninggebonden financiering rust.

Het zou vreemd zijn wanneer iemand die deze baatbelasting moet betalen een exact even hoog

hypothecair krediet zou kunnen krijgen als een koper van een identieke (even energiezuinige) woning zonder extra woninggebonden financiering en met hetzelfde inkomen. Zeker bij advies over hypothecaire kredieten die maar net binnen de maximale LTI vallen, is het van belang om eigenaarslasten te inventariseren, zoals gemeentelijke heffingen, onderhoudskosten, VvE-bijdragen, (extra) verzekeringen en dus ook eventuele baatbelasting. ■

Deelnemende gemeenten

Na een korte pilot wordt het concept De Woonpas momenteel in de praktijk gebracht in de Noord-Hollandse gemeente Bergen. In de eerste fase gaat het om een 25-tal woningen, waarvan de eerste in oktober worden verduurzaamd. De volgende gemeente die aanhaakt, is Wijk bij Duurstede. Daar staat verduurzaming via De Woonpas op de rol voor 500 woningen in drie jaar tijd. Verder kijkt de provincie Overijssel naar toepassing van het concept in haar gemeentes. Het meest concreet is de gemeente Dalfsen: daar moet de gemeenteraad binnenkort besluiten om met De Woonpas aan de slag te gaan.

Nieuw lijfrentebesluit bevat veel goedkeuringen

Per 1 juni 2019 is een nieuw verzamelbesluit lijfrenten in werking getreden. In dit nieuwe lijfrentebesluit staan veel beleidsstandpunten en goedkeuringen die relevant zijn voor de adviespraktijk van de Erkend Financieel Adviseur.



Raymond Bakker

is als fiscalist en complianceadviseur werkzaam voor pensioen- en hypotheekorganisaties. Hij staat als vakdeskundige financiële dienstverlening geregistreerd in de Deskundigenindex (DIX) voor de Rechtspraak.

Binnen de lijfrente voor een pensioentekort zijn er twee productvarianten: verzekerde en bancaire lijfrenten. Een lijfrente moet aanspraak geven op periodieke uitkeringen. Die moeten vast en gelijkmatig zijn. Het begrip 'vast' houdt in dat de uitkeringen ten opzichte van elkaar in beginsel steeds in hoogte gelijk moeten zijn. Het begrip 'gelijkmatig' houdt in dat de uitvoerder de lijfrentetermijnen met gelijke tussenpozen moet uitkeren, bijvoorbeeld maandelijks.

De wet IB 2001 kent drie verzekerde lijfrentevormen met recht op fiscale premieaftrek in box 1:

- de levenslange oudedagslijfrente,
- de tijdelijke oudedagslijfrente, en:
- de nabestaandenlijfrente.

Bancaire lijfrenten

Naast deze lijfrentevormen in de verzekeringssfeer kennen we bancaire lijfrentevormen. Deze zijn, in tegenstelling tot verzekerde lijfrenten, allen levensonafhankelijk.

De premie of inleg is aftrekbaar als uitgaven voor inkomensvoorzieningen, mits sprake is van een aantoonbaar 'fiscaal' pensioentekort. De hoogte van de premie of inleg wordt begrensd door de jaarruimte en/of reserveringsruimte. Voor de zelfstandig ondernemer geldt daarnaast dat hij de fiscale oudedagsreserve en/of stakingswinst kan omzetten in een lijfrente. Tegenover de aftrek staat dat de lijfrentetermijnen belast zijn.

Fiscale voorwaarden

Naast de aftrek van de premie of inleg gelden volgens de wet IB 2001 tijdens de looptijd van de lijfrentevoorziening strenge voorwaarden. Als deze

worden overtreden, is fiscaal sprake van zogenaamde negatieve uitgaven voor inkomensvoorzieningen. Het gaat bijvoorbeeld om handelingen als afkoop, vervreemding of verpanding van de lijfrente. In dat geval wordt de waarde van de lijfrente aanspraak op het tijdstip van de fiscale overtreding progressief belast met inkomstenbelasting in box 1. Tevens is revisierente verschuldigd. In de regel bedraagt deze 20% van de waarde van de lijfrente aanspraak.

Nieuw verzamelbesluit lijfrenten

Het laatste grote verzamelbesluit lijfrenten dateerde uit 2012. Dit was nog niet toegespitst op de per 1 januari 2017 geïntroduceerde lijfrentebeleggingsrekening en evenmin ingericht op de in 2013 ingevoerde flexibele AOW-leeftijd. Bovendien waren er enkele losse lijfrentebesluiten uitgebracht.

Het jongste lijfrentebesluit van 16 mei (nr. 2019-115021) bevat noemenswaardige veranderingen ten opzichte van het oude verzamelbesluit van 13 juni 2012. Enkele belangrijke goedkeuringen worden hierna uitgewerkt en toegelicht.

Terugstorting van te veel betaalde premie of inleg

In de praktijk blijkt dat belastingplichtigen regelmatig een hoger bedrag aan premie of inleg betalen dan er aan jaarruimte en/of reserveringsruimte is. Dit deel van premie/inleg is dan niet aftrekbaar (als uitgave voor een inkomensvoorziening). Terugstorting van het te veel betaalde bedrag (hoger dan € 2.269) is fiscaal gezien afkoop of deblokking van de lijfrente, hetgeen leidt tot negatieve uitgaven voor inkomensvoorzieningen en revisierente. Door het overschrijden van de grens van € 2.269 wordt een deel belast waarover geen aftrek heeft plaatsgevonden (tot maximaal € 2.269 geldt de saldomethode).

In het nieuwe lijfrentebesluit (paragraaf 2.6) keurt de staatssecretaris van Financiën nu echter goed dat



*Staatssecretaris Menno Snel
komt op onderdelen de
adviespraktijk tegemoet*

een te hoge premie of inleg mag worden teruggestort. De lijfrente wordt in zoverre geacht niet te zijn afgekocht of gedeblokkeerd. Onder een 'te hoge inleg' wordt verstaan het deel van het betaalde bedrag dat hoger is dan de aftrekruijmt (jaarruimte en/of reserveringsruimte) in het betreffende jaar. Dit houdt in dat ook het saldodeel van maximaal € 2.269 (artikel 3.107a, tweede lid, Wet IB 2001) moet worden teruggestort.

De bank kan het te veel betaalde bedrag zonder fiscale gevolgen terugstorten naar de klant. Hiervoor is een 'Verklaring geruisloze terugstorting' nodig van de inspecteur van de Belastingdienst. Deze goedkeuring geldt alleen voor betalingen die zijn gedaan in het kalenderjaar van binnenkomst van het verzoek en de vijf daaraan voorafgaande jaren. Het terugontvangen bedrag moet alsnog in box 3 in aanmerking worden genomen. Met deze goedkeuring is de 'Verklaring geruisloze terugstorting' terug van weggeweest. Die gold tot 2017 al voor te veel betaalde lijfrentebetrage. De regeling wordt nu structureel en kent geen uiterste einddatum. Daarmee is de praktijk zeer gediend. Omdat de oude regeling beperkt was tot betalingen die uiterlijk gedaan zijn op 31 december 2016, kan de vanaf 2017 te veel betaalde inleg nu alsnog worden terugontvangen.

Afkoop alimentatie en verrekening pensioen bancaire

Een belastingplichtige kan zijn alimentatieverplichting afkopen door met de afkoopsom een lijfrente aan te kopen voor diens voormalige echtgenoot. De premie voor deze lijfrente, te voldoen aan een verzekeraar, behoort tot de onderhoudsverplichtingen (artikel 6.5 Wet IB 2001). De premie is aftrekbaar als persoonsgebonden aftrek. Hetzelfde geldt voor een verplichting tot verrekening van pensioenrechten.

De Wet IB 2001 wijst uitsluitend verzekeraars aan als toegelaten uitvoerders voor de alimentatie- en de pensioenverrekeningslijfrente. In het besluit (paragraaf 9.3.4 en 9.3.5) is nu ook goedgekeurd dat afkoop van een alimentatieverplichting en verrekening van pensioenrechten kan worden gegoten in de vorm van een bancaire lijfrente. Voor scheidende personen

zijn hiermee de mogelijkheden vergroot. De staatssecretaris kondigt een wetswijziging aan en maakt daarbij het voorbehoud dat de goedkeuring vervalt als het parlement niet akkoord zou gaan met die wetswijziging.

Herstel (foutieve) overboeking naar lijfrenterekening

Het gaat hier om de situatie waarbij voor een lijfrenterekening of lijfrentebeleggingsrecht abusievelijk een bedrag wordt gestort. Een rekeninghouder kan bijvoorbeeld een bedrag abusievelijk hebben overgemaakt naar de geblokkeerde lijfrenterekening in plaats van naar een gewone spaarrekening bij dezelfde bank. Bij herstel van een dergelijke foutieve of anderszins onwenselijke overboeking wordt de lijfrenterekening of het lijfrentebeleggingsrecht geacht niet te zijn gedeblokkeerd. Bij de rekeninghouder worden geen negatieve uitgaven voor inkomensvoorzieningen in aanmerking genomen (paragraaf 2.5). Voorwaarde is dat de rekeninghouder bij de aanbieder de fout of anderszins onwenselijke overboeking binnen drie maanden na de datum van de overboeking meldt.

In dat geval mag de productaanbieder het gestorte bedrag zonder fiscale gevolgen en zonder tussenkomst van de Belastingdienst retourneren. ➤

- Als de melding pas wordt gedaan ná 3 maanden, zal de rekeninghouder zich tot de Belastingdienst moeten wenden en aannemelijk moeten maken dat het een abusievelijke overboeking betreft. Na toestemming van de inspecteur kan de productaanbieder het gestorte bedrag zonder fiscale gevolgen retourneren.

Revisierente op nagekomen lijfrentebedragen

Als een bestaande lijfrente is omgezet in een (andere) lijfrente, kan zich de situatie voordoen dat de nieuwe aanbieder na berekening van de uitkeringen nog een nagekomen bedrag aan rendement ontvangt van de vorige aanbieder. Het besluit noemt dit een nagekomen bedrag aan rendement of toegekende schadevergoeding. In de praktijk wordt een dergelijk nagekomen bedrag vaak in één keer uitbetaald, omdat het bedrag zo gering is ten opzichte van het (overgeboekte) lijfrentekapitaal.

Fiscaal moet een nagekomen bedrag echter leiden tot een herrekening van de ingegane lijfrenteuitkering. Anders is er fiscaal sprake van gedeeltelijke afkoop en worden dus de fiscale voorwaarden overtreden. En dat betekent inhouding van loonheffing en betaling van revisierente.



De staatssecretaris vindt dat het bij een nagekomen bedrag eigenlijk gaat om een reguliere termijn en vindt een berekening van revisierente ongewenst. In het besluit (*paragraaf 2.2.5*) wordt goedgekeurd dat er geen revisierente verschuldigd is, als het nagekomen bedrag niet meer bedraagt dan € 1.000 en geen herrekening plaatsvindt. Op de (extra) uitkering moet loonheffing worden ingehouden, alsof sprake is van de uitkering van een reguliere lijfrentetermijn. Bij een hoger bedrag zijn de reguliere regels die gelden bij (gedeeltelijke) afkoop van toepassing en kan revisierente verschuldigd zijn. De staatssecretaris wijst er nog op dat voor nagekomen (collectieve) compensatiebedragen voor beleggingsverzekeringen afzonderlijk beleid geldt (Besluit compensatieregelingen).

Beëindiging overgangsrecht lijfrenten van vóór 2001

Weliswaar niet in het nieuwe besluit gewijzigd, maar in lijn met dit artikel toch noemenswaardig: het overgangsrecht voor zuivere saldolijfrenten van vóór 1 januari 2001 eindigt op 31 december 2020. Bij de invoering van de Wet IB 2001 is overgangsrecht opgenomen voor de destijds bestaande (saldo)lijfrenten. Het gaat om de volgende productvarianten:

1. lijfrenten waarvan de premies in het geheel niet aftrekbaar waren (zuivere saldolijfrenten),
2. andere vormen van lijfrenten waarvan de premies deels wel en deels niet in aftrek konden worden gebracht (zgn. hybride lijfrenten).

Het overgangsrecht eindigt op 31 december 2020. Op dat moment gaan bestaande (saldo)lijfrenten in beginsel over van box 1 naar box 3. Bij deze overgang moet in box 1 belasting worden betaald over de waarde van (dit deel van) de saldolijfrente, verminderd met de niet-afgetrokken premies. De staatssecretaris van Financiën meldt in de Fiscale Beleidsagenda 2019 dat hij geen reden ziet om het overgangsrecht voor zuivere saldolijfrenten (1) te verlengen. Volgens de staatssecretaris leidt verlenging van het overgangsrecht voor zuivere saldolijfrenten tot het uitstellen van belastingheffing naar de zeer verre toekomst en misschien zelfs naar andere generaties.

Maar voor de hybride lijfrenten schrijft de staatssecretaris dat hij in het pakket Belastingplan 2020 zal voorstellen om het overgangsrecht per 1 januari 2021 voor de hybride lijfrenten (2) niet te beëindigen en tevens de afrekenverplichting af te schaffen. De achtergrond van deze toezegging is dat het in stand laten van de afrekenverplichting voor deze producten tot grote problemen in de uitvoering zou leiden. Het knelpunt is dat de afrekenverplichting alleen voor het deel van de saldolijfrente geldt waarvoor geen premieaftrek heeft plaatsgevonden. Hierdoor zou na de beëindiging van het overgangsrecht (dus vanaf 2021) het product gesplitst moeten worden in een box 1- en een box 3-deel.

Tenslotte

Naast de hierboven beschreven goedkeuringen bevat het nieuwe lijfrentebesluit nog diverse andere goedkeuringen en nieuwe beleidsstandpunten. Belangrijk voor de adviespraktijk is het herstel van de geruisloze terugstortingsregeling, die tot 1 januari 2017 gold voor te veel betaalde lijfrentebedragen. Het lijfrentebesluit biedt verder twee voor de echtscheidingspraktijk zeer relevante goedkeuringen: afkoop van een alimentatieverplichting en verrekening van pensioenrechten in de vorm van een bancaire lijfrente. De Wet IB 2001 biedt alleen de verzekeringsoptie. Daarmee zijn de keuzemogelijkheden verruimd. ■

Duur partneralimentatie wordt in veel gevallen **flink** korter

Voor het eerst sinds 1994 gaan de regels voor de maximale duur van de partneralimentatie veranderen.

Voor alle huwelijken of geregistreerde partnerschappen die eindigen op of na 1 januari 2020 geldt een beperking van de duur van de partneralimentatie ten opzichte van de huidige wetgeving.

Waar in dit artikel verder wordt gesproken over 'huwelijken' worden ook geregistreerde partnerschappen bedoeld.

Tot 1 juli 1994 was de duur van partneralimentatie nog niet gemaximeerd. In de huidige wetgeving is die 12 jaar. In een aantal gevallen is de alimentatietermijn gelijk aan de duur van het huwelijk, als dat korter was dan 5 jaar en er geen sprake is van kinderen.

Nieuwe hoofdregel

De hoofdregel van de nieuwe wet is eenvoudig: de partneralimentatie duurt zo lang als 50% van de duur van het huwelijk, met een maximum van 5 jaar. Echter, op de hoofdregel is een aantal uitzonderingen.

Situatie Extra	gegevens Duur	partneralimentatie
Periode huwelijk < 15 jaar	Er zijn geen kinderen	50% huwelijksduur, maximaal 5 jaar (hoofdregel)
Periode huwelijk > 15 jaar	Leeftijd ex-partner is lager dan AOW-leeftijd +/- 10 jaar.	5 jaar 10 jaar of tot AOW-leeftijd
Periode huwelijk > 15 jaar	Leeftijd ex-partner is hoger dan AOW-leeftijd +/- 10 jaar, of geboren vóór 1970	ex-partner, maar minimaal 5 jaar.
Kinderen geboren uit huwelijk	Jongste kind > 12 jaar	50% huwelijksduur, maximaal 5 jaar (hoofdregel)
Kinderen geboren uit huwelijk	Jongste kind < 12 jaar	Tot jongste kind 12 jaar wordt, minimaal 50% huwelijksduur, maximaal 12 jaar

Als er sprake is van een combinatie van bovenstaande factoren, geldt de uitkomst van de langste duur van de partneralimentatie.

Overigens kan een rechter, in "onredelijke of onbillijke situaties", de uitkeringsduur van de partneralimentatie verlengen. Bijvoorbeeld als de ontvangende ex-partner de zorg over een gehandicapt kind heeft, of wanneer deze ex-partner zelf gezondheidsproblemen heeft die tijdens het huwelijk zijn ontstaan.

Kinderalimentatie

Let wel: de maximale duur van de kinderalimentatie verandert niet! De onderhoudsplicht voor kinderen blijft lopen tot zij 21 jaar zijn, behalve als zij vanaf hun 18^e zelf al voldoende inkomen hebben.

Impact hypotheekadvies

Voor iemand die alimentatie ontvangt, of gaat ontvangen vanwege een huwelijk dat ontbonden is op of na 1 januari 2020, zal de duur van de partneralimentatie in vrijwel alle gevallen lager worden. Dit betekent dat de maximale leencapaciteit afneemt. De alimentatie duurt immers vrijwel nooit meer 10 jaar of langer, wat betekent dat de partneralimentatie niet meer over de hele looptijd mag worden meegenomen als bron van inkomen.

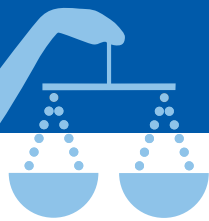
Het omgekeerde geldt niet automatisch voor de betalende partij. Diens leencapaciteit zal niet toenemen als gevolg

van deze nieuwe regels. Hij of zij moet namelijk, ook als de alimentatieduur slechts 5 jaar duurt, de maandlasten vanaf dag 1 kunnen betalen, rekening houdend met de alimentatieverplichtingen.

Afkoop alimentatie?

Het wordt mogelijk aantrekkelijker om als betalende partij te kiezen voor afkoop van de alimentatie via een lijfrente, zodat deze verplichting wegvalt als inkomenscorrectie. Zeker nu dat ook kan via een bancaire lijfrente: zie het artikel hiervoor op pagina 20 t/m 22 over het nieuwe lijfrentebesluit. Het totale afkoopbedrag zal immers lager worden door de nieuwe regels. Wel moet de betalende ex-partner dit geld hebben, uiteraard. En door

nieuwe fiscale regels, zoals beperking van het maximale aftrektarief, wordt de aantrekkelijkheid om partneralimentatie af te kopen mogelijk juist weer kleiner. ■



De feiten

Een man, eigenaar van een koopwoning, krijgt in 2006 een relatie met een vrouw. Zij trekt bij hem in en ze besluiten de woning te gaan verbouwen.

Er wordt een nieuwe hypotheeklening van € 279.500 gesloten, waarbij de vrouw als hoofdelijk (mede)schuldenaar meetekent. In 2007 gaat echter de relatie uit.

De vrouw verlaat de woning, vindt een nieuwe partner en trouwt. In 2016 wil de vrouw met haar nieuwe man een huis kopen, dat groot genoeg is voor alle kinderen van het gezin. Dat lukt echter niet, omdat ze nog steeds hoofdelijk aansprakelijk is voor de hypotheekschuld van haar ex.

Deze doet wel pogingen om de hele hypotheekschuld op zijn naam te zetten, maar slaagt daar vanwege zijn lage inkomen niet in. De woning verkopen wil hij niet.

De vrouw verzoekt vervolgens de rechter om deze status quo op te heffen, desnoods door de ex-vriend te dwingen de woning te verkopen.

De uitspraak

De rechter stelt dat inbreuk op het eigendomsrecht van de ex-vriend alleen onder bijzondere omstandigheden gerechtvaardigd is. Maar redelijkheid en billijkheid vragen ook dat hoofdelijk schuldenaren (en gewezen partners) rekening houden met elkaars belangen. Volgens de rechter is er in dit geval sprake van bijzondere omstandigheden. Het belang van de vrouw om meer dan 10 jaar na het verbreken van de relatie weer ‘verder

te kunnen’ met haar leven weegt zwaarder dan het eigendomsrecht van haar ex.

De man krijgt drie maanden de tijd om alsnog de hypotheekschuld helemaal op zijn naam te krijgen. Mocht dat niet lukken, dan moet hij zijn huis verkopen, om zo de schuld af te lossen. Er geldt een dwangsom voor elke dag dat de man niet aan deze eis voldoet.

Leermomenten

De rechter stelt dat het meetekenen door de vrouw tijdens de korte affaire met de man haar eigen verantwoordelijkheid was en dat ze de consequenties daarvan moet dragen. Anderzijds vindt de rechter ook dat de gevolgen hiervan na ruim 10 jaar wel eens beëindigd mogen worden. “Gelet op de financiële risico’s en belemmeringen voor de vrouw is het onaanvaardbaar de huidige situatie te laten voortduren.”

Daarbij neemt de rechter in ogenschouw dat het onwaarschijnlijk is dat de man ooit de hele schuld op zich zal kunnen nemen. Een extra argument is dat de woningmarkt op dit moment geschikt is om de woning te verkopen. De overwaarde kan de man aanwenden voor een nieuwe woning.

Het is de vraag of de geldverstrekker bereid is de vrouw uit de hoofdelijke aansprakelijkheid te ontslaan, zonder dat het huis wordt verkocht. De ex-vriend heeft weliswaar een te laag inkomen volgens de wettelijke leennormen, maar de maandlasten zijn wel al meer dan 10 jaar door hem alleen betaald. Wellicht een mooi voorbeeld van een explain-situatie?

Daar zitten wel risico’s aan. In een Hofuitspraak in een andere zaak krijgt een bank gelijk, wanneer deze in 2018 – ruim 9 jaar na een echtscheiding – de ex-vrouw alsnog aanspreekt voor de hele restschuld (ruim € 80.000) op een hypotheek die zij samen met haar ex-man had. De vordering op haar was niet verjaard. De bank is ongetwijfeld blij dat zij de ex-vrouw nooit uit haar hoofdelijke aansprakelijkheid heeft ontslagen.

Ontslag uit hoofdelijke aansprakelijkheid: eigendomsrecht versus recht op ‘nieuw bestaan’

Bron:

Uitspraak Rechtbank Rotterdam, nr. ECLI:RBROT:2019:4604, van 29 mei 2019.

Overige relevante bronnen:

Uitspraak Gerechtshof ‘s-Hertogenbosch, nr. ECLI:NL:GHSHE:2019:2015, van 5 juni 2019.