



Life events in het hypotheekadvies  
adviseren op besteedbaar inkomen

Rob Timmermans MFP



*“Waarom adviseren we eigenlijk  
over de life events...?”*

*“Daar vraagt de klant toch niet om?”*



## Leidraad 6 AFM: risicoverzekeringen

- ✓ Om passend advies te kunnen geven moet de adviseur inzicht krijgen in het financiële risico dat de consument **wil en kan** lopen.
- ✓ De adviseur moet informatie inwinnen over de (werkelijke) financiële positie van de consument bij overlijden, a.o. en werkloosheid.
- ✓ Kiest de consument ervoor de geadviseerde risico's niet af te dekken, dan dient duidelijk uit het dossier te blijken dat de consument **afwijkt van het advies** op dit onderdeel.

## ➔ Leidraad 6 AFM: risicoverzekeringen

- ✓ Het advies is **niet passend** als een adviseur een risicoverzekering adviseert waarbij een bedrag is verzekerd dat lager, of juist hoger, is dan de berekende inkomensterugval.
- ✓ **Zonder nadere motivatie en aansluiting bij de doelstelling** van de consument is het advies voor over- of onderverzekering per definitie **niet passend**.



## Hoe adviseer jij over de life events?

Gedragscode

Besteedbaar inkomen



*“De Gedragscode gaat over de betaalbaarheid van de **hypotheek**, het besteedbaar inkomen gaat over de betaalbaarheid van het **leven!**”*

## Adviseren in **belang** van de klant



### Rekening houden met ...

- wensen en doelstellingen van de klant
- klantspecifieke situatie in verschillende levensfasen
- inkomsten **én uitgaven** van de klant

Bewustwording klant van de (netto) inkomensgevolgen  
in relatie tot betaalbaarheid levensstandaard bij  
pensioen, overlijden, arbeidsongeschiktheid,  
scheiding (?) en werkloosheid...

## Specifieke eigenschappen life events

### Overlijden

- *Geef je één of twee adviezen? (advies per partner)*

### Lang leven

- *Wanneer heeft de klant recht op AOW/pensioen?*

### Werkloosheid

- *Welke (verzekerings-)oplossing kunnen we de klant bieden?*

### Arbeidsongeschiktheid

- *Hoe arbeidsongeschikt wordt de klant?*

Maar éérst....  
**bewustwording van de risico's**

*“Hoe belangrijk vind jij het zélf?”  
(Wat is jouw referentiekader...?)*





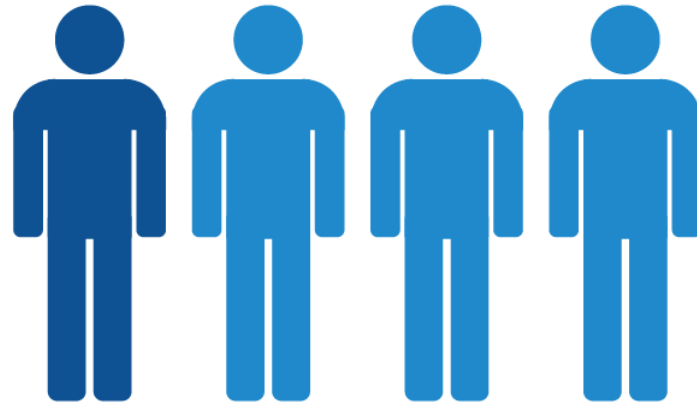
# Ontwikkelingen werkloosheid



## Ontwikkelingen arbeidsongeschiktheid



**1 op 4 werknemers**



raakt tijdens het werkende leven  
meer dan 2 jaar arbeidsongeschikt

## TOP 5 WIA INSTROOM NAAR DIAGNOSE



**34%**

Psychische  
klachten



**17%**

Bewegings-  
apparaat



**8%**

Tumor



**6%**

Hart- en  
vaatziekten



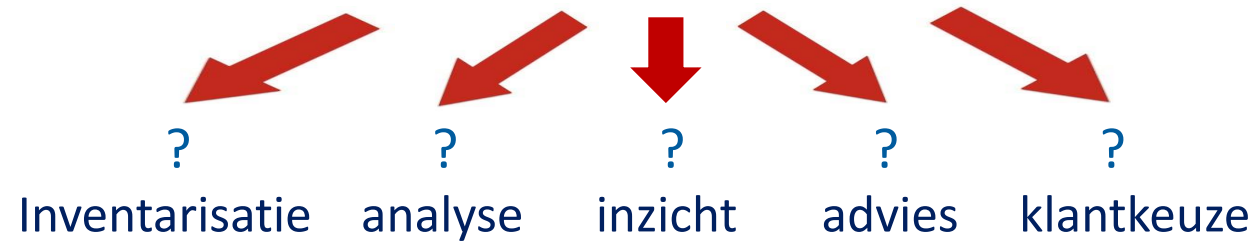
**6%**

Zenuwstelsel

*“De klant is **risicobereid.**”*

Wat betekent dat...?

Waar in het proces kán de klant een **bewuste** keuze maken risicobereid zijn?



*“De klant is **risicobereid.**”*

Wat betekent dat...?

Waar in het proces kán de klant een **bewuste** keuze maken risicobereid zijn?



Inventarisatie analyse **inzicht** advies **klantkeuze**



*“Op welk moment bespreek jij de risico’s  
in het adviesproces?”*

- life-events als integraal onderdeel van het advies
- óf
- een ‘slap aanhangsel’ bij het advies

Having an  
APPENDIX  
is way  
Overrated  
anyway...

Just saying

“Waarom wordt in nog géén **5%**  
van de gevallen een verzekeringsoplossing  
bij AO afgesloten...?” \*

Die producten  
keren toch  
nooit uit

Ik verdien  
hier geen  
pepernoot  
aan

Ze vindt de  
premie te  
duur

In een  
rolstoel kan  
ik mijn werk  
doen

Je komt niet  
meer in de  
WIA

Ik raak niet  
arbeids-  
ongeschikt

Geregeld  
via mijn  
werkgever





## Arbeidsongeschiktheid in het adviesgesprek

- Klanten denken in **netto**, niet in bruto bedragen
- Veel klanten kunnen niet (snel) hoofdrekenen in percentages

Maak het probleem tastbaar en begrijpelijk, dus:

*“Stel je kunt volgende maand 1.000 euro minder uitgeven...”*

in plaats van

*“Stel je inkomen daalt volgende maand bruto met 30%...”*

**Nederlandse leerlingen  
rekenen en lezen slechter  
dan hun ouders**



Beeld ANP

## Arbeidsongeschiktheid in het **adviesgesprek**

- Betrek de inkomensterugval op *gevolgen in het leven van de klant*
- Stel 'slimme vragen', laat de klant zelf het probleem ervaren
- Draai niet om de gevolgen heen en benoem deze ook!

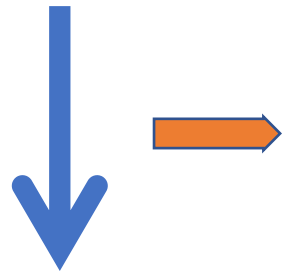
*“Denk je dat je nog kunt blijven werken, als je een hersenbloeding hebt gehad?”*

*“Wat wil je geregeld hebben als jouw inkomen plotseling omlaag kukelt...”*

*“Wil je in dat geval met jouw gezin in je woning kunnen blijven wonen?”*

## Onderbouwing life-events in het adviesrapport

- Inventarisatie (*“Wat inventariseer je...?”*)
- Analyse



### Het adviesproces

- *Uitleg geven*
- *Inzicht verschaffen*
- *Vergelijkingen maken*
- *Mogelijkheden bespreken*

- Advies
- Keuze klant
- Vastlegging advies (*structuur en controle*)

## Proces passend adviseren

Uitgebreide inventarisatie en uitleg over AO



Inkomensterugval AO scenario's inzichtelijk maken



Inzicht in collectieve regelingen en mogelijkheden tot besparing op uitgaven



Tekort op besteedbaar inkomen inzichtelijk maken



Advies op basis van een (met de klant besproken) scenario



Klant maakt keuze op basis van inzicht en advies

*“Kan een advies bij AO  
een **sluitend** advies zijn?”*

- **Advies is nooit sluitend**, advies is gebaseerd op een met de klant besproken, bijv.
  - ✓ *Worst case scenario (35% A)/0%*
  - ✓ *50% AO/50% (WGA)*
  - ✓ *Best case scenario (IVA)*
- **Advies kan wel passend zijn** o.b.v. dit scenario én o.b.v. de doelstellingen van de klant

## Hoe bepaal je het te verzekeren bedrag o.b.v. besteedbaar inkomen?

1. Bepaal de huidige financiële ruimte
2. Bepaal netto inkomensterugval
3. Bereken invloed collectieve voorzieningen
4. Breng bespaarmogelijkheden in mindering
5. Adviseer verzekering o.b.v. resterend tekort

2033	€ 45.377,68	€ 52.852,21	€ -7.474,53
2034	€ 45.347,68	€ 52.946,65	€ -7.598,97
Categorie	Inkomsten	Uitgaven	
This is the base class of all contractsWGA			
Loonaanvulling/vervolg uitkering (Inkomen uit Loondienst);			
Inkomen uit Loondienst	€ 6.259,68		
Inkomstenbelasting		€ 39.088,00	
Rente			
Rente			€ 6.326,25
(102) Annuïteitenhypotheek			€ 2.716,05
Rente			€ 2.015,81
(101) Annuïteitenhypotheek			€ 4.011,42
Levensonderhoud			€ 2.002,08
			€ 5.875,04
			€ 30.000,00

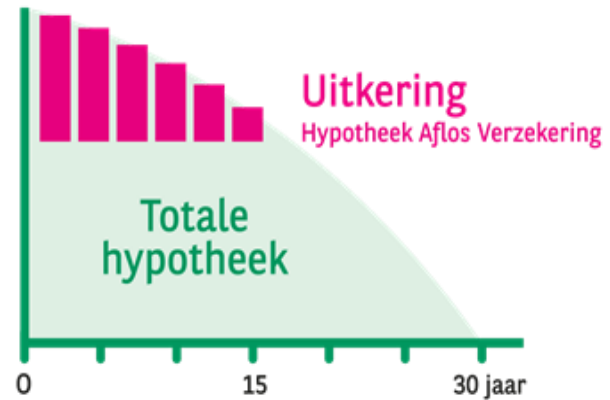
## Verschillende verzekeringsoplossingen bij AO/WW

Woonlastenverzekering



*Aanvulling op inkomen*

Aflosverzekering



*Aflossen (deel)  
van hypotheek*

## Veel voorkomende fouten bij adviseren life-events

1. De 'uitkomst' van de analyse wordt één-op-één overgenomen als advies.
2. Onvoldoende inventarisatie van aanwezige (collectieve) regelingen.
3. Geen rekening houden met besparingen die klant zelf kan doen.
4. Niet adviseren, maar de klant laten kiezen.
5. Onvoldoende wijzen op gevolgen van de (afwijkende) keuze klant.





Life events in het hypotheekadvies  
adviseren op besteedbaar inkomen

**Bedankt voor jouw deelname!**

Informatie over onze opleidingen?

Bezoek onze stand (*Impact Opleiding & Training*)  
of kijk op [www.impact.nu](http://www.impact.nu)

Rob Timmermans MFP

