



Nadere uitleg over toepassing van NHG beheercriteria bij ontslag hoofdelijke aansprakelijkheid

De Autoriteit Financiële Markten (AFM) heeft signalen ontvangen dat sommige hypotheekaanbieders standaard de NHG beheercriteria gebruiken om te toetsen of de financiële situatie na relatiebreuk verantwoord is. De AFM attendeert de sector op de regels die gelden bij 'ontslag hoofdelijke aansprakelijkheid'. De NHG beheercriteria kunnen zonder nadere onderbouwing niet als vervanging dienen voor de reguliere normen in de Tijdelijke regeling hypothecair krediet (Trhk). Deze blijven altijd van toepassing. Maatwerk is mogelijk, maar moet goed worden onderbouwd.

Potentieel kwetsbare groep klanten

Bij relatiebreuk verzoekt de klant de hypotheekaanbieder om een van de twee partners te ontslaan uit de hoofdelijke aansprakelijkheid van de hypotheek. Wanneer er sprake is van overwaarde wordt het hypothecair krediet (hypotheek) ook vaak verhoogd om de ex-partner uit te kunnen kopen. De AFM heeft het signaal ontvangen dat sommige aanbieders bij relatiebreuk standaard de NHG beheercriteria gebruiken om te toetsen of het krediet aan de achterblijvende partner verantwoord is. Deze criteria kunnen zonder nadere onderbouwing echter niet als vervanging dienen voor de reguliere normen in de Trhk.

De AFM hecht er waarde aan dat er zorgvuldig wordt omgegaan met deze potentieel kwetsbare groep klanten. Zolang woningbehoud in het belang is van de klant dan verwachten wij dat aanbieders ernaar streven om dat te ook bereiken, mits er sprake is van een bestendige financiële situatie voor de klant.

Maatwerk is mogelijk, maar moet goed zijn onderbouwd

De AFM benadrukt dat bij 'ontslag hoofdelijke aansprakelijkheid' de regels voor verantwoorde kredietverstrekking gelden. Dit betekent dat een aanbieder moet toetsen of de klant de hypotheek kan dragen op basis van de reguliere normen in de Trhk. Wanneer uit deze toets volgt dat de hypotheek niet passend is, dan kan de aanbieder maatwerk toepassen (conform artikel 4, eerste lid, Trhk). Bij maatwerk moet de aanbieder motiveren en in het dossier onderbouwen, waarom het krediet verantwoord is en aannemelijk maken dat er sprake is van een bestendige situatie.

De Beheertabellen van het Nibud uit de Voorwaarden & Normen van NHG kunnen aanbieders helpen om beter maatwerk te leveren en de toets meer op de klantsituatie toe te spitsen. Het Nibud heeft voor de NHG beheercriteria namelijk specifieke financieringslasttabellen ontwikkeld. Zo heeft het Nibud hierin meegenomen dat alleenstaanden in vergelijking met paren bij gelijk inkomen een hoger percentage van hun inkomen kunnen besteden aan hypotheeklasten. Ook kan een aanbieder in lijn met de NHG Beheercriteria de specifieke omstandigheden van

de klant toetsen op basis van de werkelijke lasten.

Bestendige situatie voor de klant

Het is in alle gevallen belangrijk dat de aanbieder vaststelt en in het dossier onderbouwt, dat er sprake is van een bestendige situatie voor de partner die in de woning blijft. Door te rekenen met de werkelijke rentelasten bij variabele rente of een kortlopende rente in plaats van de toetsrente is er in beginsel geen sprake van bestendigheid. Ook acht de AFM het niet verantwoord om het ontslag van hoofdelijke aansprakelijkheid te geven op basis van het inkomen uit een tijdelijk contract zonder intentieverklaring. Onder dergelijke omstandigheden is het aan de aanbieder om te onderbouwen waarom de situatie wel bestendig is of samen met de klant op zoek te gaan naar een passende oplossing, de aanbieder kan dan bijvoorbeeld kijken naar oplossingen vanuit preventief- of achterstandsbeheer.

Gebruik NHG beheercriteria voor andere doeleinden

De AFM begrijpt dat aanbieders de NHG beheercriteria ook voor andere doeleinden gebruiken, zoals bij bijzonder beheer. Deze beheercriteria kunnen dan functioneren als objectieve maatstaf om te beoordelen in hoeverre de klant op dat moment nog aan zijn verplichtingen kan voldoen. De NHG beheercriteria borgen niet dat de situatie bestendig is. Als de aanbieder op de hoogte is van het feit dat de klant in de toekomst mogelijk niet meer aan haar verplichtingen kan voldoen, is het van belang dat de aanbieder de klant actief en tijdig monitort. Dit geldt uiteraard in alle situaties dat een aanbieder weet dat er een verhoogd risico is op betalingsproblemen.

Bron: AFM

[Lees ook het bericht van het NHG: Aandacht voor gebruik beheercriteria bij relatiebeëindiging](#)

Introductie Vergelijkingskaart

Via [het Besluit vergelijkingskaart financiële dienstverleners](#) wordt de Vergelijkingskaart geïntroduceerd. De vergelijkingskaart vervangt het dienstverleningsdocument als informatiedocument dat financiële dienstverleners zoals adviseurs en aanbieders aan consumenten moeten vertrekken. De Vergelijkingskaart zou per 1 januari 2023 in werking treden maar inmiddels is gebleken dat voor een zorgvuldige invoering meer tijd nodig is. Het Besluit vergelijkingskaart zal daarom naar verwachting met ingang van 1 april 2023 in werking treden in plaats van 1 januari 2023 met een overgangsperiode van een half jaar.

De introductie van de Vergelijkingskaart leidt ook tot een aanpassing van de Nadere regeling gedragstoezicht financiële ondernemingen Wft (Nrgfo). De AFM heeft hierover [een consultatie](#) gehouden. De OvFD heeft op deze consultatie gereageerd. Hierbij komt voor financieel dienstverleners ook de verplichting om potentiële klanten te informeren of zij adviseren op afhankelijke of onafhankelijke basis. De Nrgfo wordt hierop later in 2023 aangepast.

De ontvangen consultatiereacties hadden vooral betrekking op de vergelijkingskaart. In [het feedbackstatement](#) gaat de AFM in op de consultatiereacties. De AFM is zich bewust van de impact van deze verandering en zal, in aanloop naar de invoering van de vergelijkingskaart, de sector zo goed mogelijk informeren.

2023: 'Eerst de mensen, dan de regels!'

Deze column van Christian Dijkhof is geplaatst in de InFinance-special Kansen & Visies 2023

De AFM heeft het plan opgevat om het pensioeninkomen eerder te laten meewegen in de toetsing of een hypotheekverstrekking verantwoord is of niet. Mijn grootste

bezwaar? Pensioeninkomen is verwacht toekomstig inkomen. Dat mag je niet inzetten als (een soort) toetsinkomen voor een hypotheek.

Nu laten we het pensioeninkomen nog vanaf 10 jaar voor de pensioendatum meewegen. Er is een kans dat we dit al vanaf 15 of zelfs 20 jaren voorafgaand aan pensionering moeten doen. Op het eerste gezicht niet onlogisch; iedereen wil immers dat ook na pensionering de hypotheeklasten betaalbaar blijven.

Glazen bol

Mijn grootste bezwaar? Pensioeninkomen is verwacht toekomstig inkomen. Dat mag je niet inzetten als (een soort) toetsinkomen voor een hypotheek. Het is gebaseerd op aannames die weer gebaseerd zijn op een aanname: We nemen aan dat iemand die nu een hypotheek aanvraagt, tot zijn 67e en drie maanden werkzaam blijft tegen het huidige salaris. Vandaag de dag al een utopie op zich. Denk aan tweeverdieners, mensen die parttime gaan werken of bijvoorbeeld mensen die zzp'er worden. Dat zijn allang geen incidenten meer. De samenleving flexibiliseert en individualiseert in een toenemend tempo. Maar als we daar desondanks van uitgaan, dan berekenen we het op te bouwen pensioenkapitaal middels een fictief te behalen rendement. Om vervolgens ook nog eens het jaarlijkse pensioeninkomen te voorspellen door het opgebouwde pensioenkapitaal tegen een veronderstelde of geschatte marktrente "om te katten" naar een jaarlijks pensioenweert inkomen. Hadden we dat de afgelopen 20 jaren gedaan dan 'gokten' we op een marktrente van zo'n 4%, terwijl die marktrente inmiddels al een tijdje rond de 0% schommelt! Overkreditering op basis van de glazen bol?

Het voorrecht Hypotheek

En dus is het vreemd om op basis van zo'n boterzachte voorspelling een hypotheek toe te kennen. Of af te wijzen. Boterzachte getallen passen nu eenmaal niet bij een harde inkomenstoets. Eigenlijk is dat ook al zo wanneer we tien jaren voor de pensioendatum het verwachte pensioeninkomen meenemen in de toets. Vergeten we nog even dat mensen ook elke zeven jaar verhuizen. Hoe eerder we die grens leggen, hoe onbetrouwbaarder het getal wordt. Als inzicht in toekomstig verwacht pensioeninkomen wellicht prima. Als veredeld toetsinkomen voor je hypotheek intrinsiek en qua timing ongeschikt. Want de toch al complexe regels maken het afsluiten van een hypotheek steeds vaker een voorrecht dat weinigen gegund wordt. Het eerder meewegen van pensioeninkomen maakt dat zeker niet makkelijker, en daarmee vergroten we de kloof tussen 'have's' en 'have not's' ook hier pensioenweert. Als je voor een dubbeltje geboren bent, word je nooit een kwartje luidt het gezegde. Het lijkt er steeds meer op dat een dubbeltje sowieso geen kwartje meer mag worden.

Regels of Mensen

Steeds meer zien we dat de regels die moeten beschermen dat niet meer doen. Beschermd worden voor een hypotheeklast van 963 euro is goed als je dat niet kunt dragen. Maar als het ontbreken van betaalbare alternatieven ertoe leidt dat je dan maar voor 1.300 euro of meer moet huren is er iets goed mis. Nagaan of je pensioeninkomen voldoende is om je hypotheeklasten te dragen is prima. Maar niet als dat gebeurt op boterzachte aannames en getallen, en met de zekerheid dat het nooit zo gaat lopen als dat je 20 jaren voordien verwacht. Om over actieve provisietransparantie nog maar te zwijgen. Dan maak je regels om zo veel mogelijk regels te maken. Maar de regels dienen de mens. Zo zou het moeten zijn. Maar het lijkt er steeds meer op dat de mens de regels moet dienen.

Mijn inzet voor 2023? Eerst de mensen. Dan de regels!

Onuitvoerbare regeldruk belemmert ondernemerschap

Deze column van Colinda Rosenbrand is gepubliceerd op AMWeb Op 15-12-2022

Ondernemers hebben ruimte nodig om te ondernemen en te innoveren. Ruimte die er

steeds vaker niet is, omdat regelgeving veel tijd, geld en irritatie kost. Het kabinet heeft vermindering van regeldruk al jaren op de actielijst staan, maar zonder effect. De regeldruk blijft toenemen en de uitvoerbaarheid en werkbaarheid voor kleinere ondernemers wordt daarbij helaas vaak uit het oog verloren.

Advieskantoren ervaren een belastende regeldruk door complexe regelgeving zoals de Wft en de Wwft. Complicerende factor is dat adviseurs voor de naleving van regels vaak ook afhankelijk zijn van aanbieders.

Het inrichten van de productontwikkelingsnormen verloopt bijvoorbeeld erg inefficiënt. Aanbieders moeten adviseurs informeren over de productkenmerken en distributiestrategie. Iedere aanbieder doet dit weer anders en sommigen volstaan zelfs met een verwijzing naar bijvoorbeeld de portal, waardoor adviseurs uit een enorme hoeveelheid informatie zelf maar moeten uitzoeken wat de productkenmerken zijn. Voor honderden producten! Absoluut onwerkbaar! De oplossing: standaardisatie, maar we lopen tegen een muur van onwil op als we daarover willen praten.

Naleven Wwft is nachtmerrie

Ook het naleven van de Wwft is een regelrechte nachtmerrie. Deze complexe set regels levert omvangrijke administratieve lasten op. Niet verwonderlijk als een wet is bedoeld voor grote financiële instellingen zoals banken, maar zonder enige aanpassing is uitgestort over kleinere ondernemingen.

Beleidsagenda witwassen gepubliceerd

Eind september is de beleidsagenda aanpak witwassen gepubliceerd, waarin het kabinet aangeeft dat het 'wil dat de Wwft ook voor kleine instellingen uitvoerbaar blijft en de lasten voor deze instellingen proportioneel blijven'. Nou, proportioneel... die lasten zijn allang niet meer proportioneel voor de advieskantoren.

Het maakt het daarbij niet gemakkelijker dat aanbieders allerlei verschillende (proces)eisen stellen aan de wijze waarop adviseurs aan die wet moeten voldoen. Zo heeft praktisch iedere aanbieder zijn eigen klant-ID-check. Niet handig als je tientallen aanbieders op de plank hebt liggen. Is de klant correct geïdentificeerd met de verkeerde methode, dan wordt het gewoon afgewezen. Oplossing: standaardisatie, maar.. jullie raden het al!

Veel regels zijn transparantieverplichtingen

Veel regels zijn transparantieverplichtingen; bedoeld om consumenten te informeren. Denk aan de dvd, het beloningsbeleid, het Esis-formulier, schadeprovisietransparantie; en dat is nog maar het topje van de ijsberg. Bedrijven moeten alles procesmatig inregelen en aantoonbaar vastleggen in de bedrijfsvoering. Een hele uitdaging voor kleine kantoren die geen compliance-afdeling hebben.

Het tegenstrijdige daarbij is dat we de klant met een disproportionele hoeveelheid informatie belasten, terwijl uit gedragswetenschappelijke onderzoeken blijkt dat al die informatie voor de consument niet tot betere keuzes leidt. Logisch, want de klant kan die informatie-overload niet meer overzien en leest helemaal niets meer. Beperk daarom deze informatieverplichtingen en zorg dat de consument het leest én begrijpt. Nu is het verloren moeite, die veel tijd, administratie en geld kost.

Regels tot een minimum beperken

Het is daarom goed dat er een wetsvoorstel ligt voor de instelling van een permanent adviescollege, dat voorgenomen nationale- en EU-regelgeving gaat toetsen op de effecten voor de regeldruk. Om daadwerkelijk resultaat te boeken, moet dit college krachtadig en doortastend kunnen optreden. Alleen als regeldrukeffecten de hoogste prioriteit krijgen, beter wordt gekeken naar proportionaliteit en regels tot een minimum worden beperkt, krijgen ondernemers meer ademruimte.

FIJNE FEESTDAGEN

Het bestuur en de directie van de OvFD wensen u hele fijne kerstdagen en een gelukkig, gezond 2023!



© 2022 OvFD Alle rechten voorbehouden

U ontvangt deze e-mail omdat u lid bent van de OvFD. Indien u geen prijs meer stelt op het ontvangen van informatie van de OvFD kunt u zich eenvoudig [uitschrijven](#). Ook kunt u uw e-mailadres [wijzigen](#)

Contact:

Postbus 4

4260 AA Wijk en Aalburg

T: 06-46273438

M: info@ovfd.nl

This email was sent to << Test Email Address >>
[why did I get this?](#) [unsubscribe from this list](#) [update subscription preferences](#)
OvFD · Postbus 4 · Wijk en Aalburg, ME 4260AA · Netherlands

