



AFM-leidraad Hypotheekadvisering

Samenvatting & aandachtspunten

Beste collega,

Op donderdag 9 april 2026 heeft de AFM de vernieuwde Leidraad Hypotheekadvisering gepubliceerd. Deze leidraad vervangt de eerdere versie uit 2011 en geeft een actuele invulling aan wat de toezichthouder verstaat onder een goede adviespraktijk. De leidraad beschrijft hoe adviseurs invulling kunnen geven aan de wettelijke adviesnormen en biedt handvatten om te komen tot passend en zorgvuldig hypotheekadvies.

In dit document nemen wij je stap voor stap mee door de belangrijkste onderdelen van de leidraad. Per onderdeel vind je een beknopte samenvatting, aangevuld met concrete aandachtspunten voor de praktijk. Het doel is om je snel inzicht te geven in wat er verandert, waar de nadruk ligt en wat dit betekent voor jouw dagelijkse adviespraktijk.

Advieskwaliteit verhogen vanuit betrokkenheid

Voor Impact Financiële Opleidingen sluit deze leidraad naadloos aan bij één van onze kernwaarden: het verbeteren van de advieskwaliteit in Nederland. Dit doen wij niet alleen door het verzorgen van opleidingen, maar juist ook door adviseurs en organisaties actief te ondersteunen bij het versterken van hun adviesproces. Denk aan het uitvoeren van audits, het meedenken over beleid en het verzorgen van coachingstrajecten. Alles vanuit een sterke betrokkenheid bij de adviseur, de sector én de consument, die uiteindelijk recht heeft op het best mogelijke advies.

e-Learning over de AFM-leidraad

Wil je verder de diepte in en echt aan de slag met het verbeteren van jouw advieskwaliteit? Dan hebben we een praktische e-learning ontwikkeld waarin we de leidraad uitgebreid vertalen naar de dagelijkse adviespraktijk, inclusief extra aandachtspunten, voorbeelden en toepasbare tips. Deze e-learning is voor slechts € 79 te bestellen.

[Bestel hier de e-learning.](#)

Heb je vragen over dit overzicht of ben je benieuwd wat we voor jou kunnen betekenen op het gebied van advieskwaliteit? Neem dan gerust contact met ons op via kennis@impact.nu of bel ons op 024 – 324 3113.

Wij wensen je heel veel plezier met dit overzicht!

Met vriendelijke groet,

Impact Financiële Opleidingen

Impact Financiële Opleidingen BV © 2026

De inhoud van dit document mag op geen enkele wijze worden gekopieerd zonder voorafgaande uitdrukkelijke toestemming van Impact Financiële Opleidingen BV. Het document is met de grootste zorgvuldigheid samengesteld. Desondanks kan Impact Financiële Opleidingen BV niet aansprakelijk worden gesteld voor eventuele fouten of onjuistheden in het

Conclusie

De vernieuwde AFM-leidraad maakt één ding heel duidelijk: goed hypotheekadvies gaat verder dan het toepassen van regels en normen. Van jou als adviseur wordt verwacht dat je een zelfstandige, professionele rol inneemt. Je beoordeelt wat passend is voor de klant, stelt kritische vragen, maakt risico's inzichtelijk en durft ook grenzen te stellen als keuzes niet verantwoord zijn.

Daarbij verschuift de focus steeds meer naar het totaalplaatje. Niet alleen de hypotheek zelf staat centraal, maar ook de impact op het dagelijks leven van de klant — nu en in de toekomst. Thema's zoals relatiebeëindiging, arbeidsongeschiktheid, overlijden en zelfs funderingsrisico's krijgen nadrukkelijk een plek in het advies. Dit vraagt om een bredere blik, meer diepgang en een sterkere onderbouwing van je advies.

Ook de manier van adviseren verandert. De AFM verwacht dat je werkt met scenario's, concrete bedragen en duidelijke vertalingen naar de praktijk van de klant. Geen aannames of globale redeneringen, maar inzicht, onderbouwing en transparantie.

Opleidingen, audits, coaching en inhoudelijke ondersteuning

Voor Impact Financiële Opleidingen bevestigt deze leidraad opnieuw waar wij voor staan: het verbeteren van de advieskwaliteit in Nederland. Wij ondersteunen adviseurs niet alleen met opleidingen, maar ook met audits, coaching en inhoudelijke ondersteuning. Altijd met als doel om jouw adviespraktijk naar een hoger niveau te tillen. In het belang van jou, de sector én de consument.

De AFM is hier ook helder over: van adviseurs wordt verwacht dat zij blijven investeren in hun ontwikkeling en permanent op de hoogte zijn van relevante ontwikkelingen.

Advieskwaliteit is geen momentopname, maar een continu proces. Ons [Permanent Actueel Compleet-abonnement](#) sluit hier naadloos op aan. Met dit abonnement ontvang je doorlopend relevante updates, voorzien van praktische tips, externe bronnen en oefenvragen, zodat je kennis altijd up-to-date blijft. Daarnaast krijg je een persoonlijk opleidingsdossier waarin je eenvoudig je opleidingsverplichtingen kunt bijhouden én ontvang je standaard 5% korting op al onze opleidingen. En als kers op de taart ontvang je ieder jaar 3 uitgebreide audits (ter waarde van € 250 per stuk) én 3 expertvragen (ter waarde van € 79,95 per stuk). Zo beschik je niet alleen over actuele kennis, maar ook over directe, praktische ondersteuning in je adviespraktijk.

Hiermee zorgen we er samen voor dat jij blijft voldoen aan de verwachtingen van de AFM. En belangrijker nog: dat jij jouw klanten het advies geeft dat zij verdienen.

Namens het volledige team van Impact wensen we je daar veel succes bij!

De rol van de adviseur

De AFM maakt duidelijk dat de kwaliteit van je advies niet alleen wordt bepaald door vakinhoudelijke kennis, maar ook door je houding, gedrag en professionele vaardigheden. Je hebt een zelfstandige rol in het adviesproces en mag je niet uitsluitend laten leiden door de wensen van de klant of de mogelijkheden van de geldverstrekker.

Van jou wordt verwacht dat je optreedt als professional die beoordeelt wat passend is voor de klant. Je begeleidt klanten bij complexe financiële keuzes en helpt hen de gevolgen van hun beslissingen te begrijpen. Wil een klant een keuze maken die financieel niet passend is? Dan moet je de klant hier nadrukkelijk op wijzen. Besluit de klant toch af te wijken van jouw advies, dan leg je dit zorgvuldig vast in het dossier en het adviesrapport.

Daarnaast neem je een onderzoekende houding aan. Je verzamelt actief informatie over de financiële positie, doelstellingen, risicobereidheid en kennis en ervaring van de klant. Zie je tegenstrijdigheden of onduidelijkheden? Dan vraag je door en zorg je voor een goede onderbouwing. Zo zorg je voor een volledig en betrouwbaar klantbeeld als basis voor jouw advies.

Ook je professionele ontwikkeling speelt een belangrijke rol. Je blijft continu op de hoogte van relevante ontwikkelingen, zoals wijzigingen in wet- en regelgeving en maatschappelijke trends. Daarnaast werk je aan je vaardigheden, reflecteer je op je eigen handelen en schakel je waar nodig andere experts in bij complexe situaties.

Tot slot ben je verantwoordelijk voor de juiste toepassing van adviessoftware en berekeningen. Ook als je gebruikmaakt van systemen, blijf jij eindverantwoordelijk voor de kwaliteit en juistheid van het advies.

Aandachtspunten:

- Stel actief open vragen om echt inzicht te krijgen in de situatie, wensen en zorgen van de klant. Check daarnaast regelmatig of je de klant goed begrijpt door samen te vatten en te reflecteren. Dit voorkomt aannames en zorgt voor een beter onderbouwd advies.
- Geef de klant voldoende ruimte om zijn verhaal te doen en voorkom dat je te snel invult of stuurt. Hoe beter jij luistert, hoe scherper je beeld van de klant en hoe passender je advies.
- Maak keuzes concreet. Vertaal financiële gevolgen naar de impact op het dagelijks leven. Denk aan: wat betekent een hogere maandlast voor bestedingsruimte, vrije tijd of toekomstige plannen? Dit helpt de klant om betere afwegingen te maken.
- Blijf weg van aannames. Vul geen situaties, voorkeuren of risicobereidheid in voor de klant. Toets altijd expliciet en laat de klant zelf keuzes maken, op basis van jouw uitleg en advies.

Het adviestraject

De AFM beschrijft het adviestraject als een samenhangend en dynamisch proces. Hoewel de stappen afzonderlijk worden benoemd, lopen inventarisatie en analyse in de praktijk vaak door elkaar en beïnvloeden ze elkaar continu. Het is aan jou om de klant gedurende het hele traject mee te nemen in de gevolgen van keuzes, zodat deze waar nodig zijn wensen kan bijstellen.

Kennismaking

Het adviesproces begint met de kennismaking. In deze fase bepaal je samen met de klant of je iets voor elkaar kunt betekenen. Je legt uit wat jouw dienstverlening inhoudt, welke kosten daarbij horen en wat de reikwijdte van je advies is. Daarnaast is dit het moment om je zelfstandige rol te benoemen. Je maakt duidelijk dat je niet alleen uitvoert wat de klant wil, maar ook beoordeelt wat financieel verantwoord is.

Let op:

In deze fase wordt vaak al gesproken over de maximale hypotheek. Zorg dat je dit niet los ziet van de persoonlijke situatie van de klant. Maak duidelijk dat maximaal lenen niet hetzelfde is als verantwoord lenen.

Inventarisatie

In de inventarisatiefase ga je de diepte in. Je verzamelt informatie over de financiële positie, doelstellingen, risicobereidheid en kennis en ervaring van de klant. Je zorgt ervoor dat je een volledig en juist beeld krijgt. Dit betekent dat je doorvraagt, informatie controleert en waar nodig bewijsstukken opvraagt. Ook breng je bestaande voorzieningen en toekomstige verwachtingen in kaart. Het uitgangspunt is steeds:

“Welke informatie heb jij nodig om een passend advies te kunnen geven?”

Analyse

In de analyse vertaal je de verzamelde informatie naar concrete mogelijkheden. Je maakt klantspecifieke berekeningen en kijkt niet alleen naar de huidige situatie, maar ook naar de toekomst. Denk aan scenario's zoals pensionering, arbeidsongeschiktheid of veranderingen in inkomen. Je laat zien wat de impact is van deze situaties op de betaalbaarheid van de hypotheek. Het doel is dat de klant inzicht krijgt in de gevolgen van keuzes, zodat hij weloverwogen beslissingen kan nemen.

Advies

Op basis van de inventarisatie en analyse geef je een passend advies. Dit advies sluit aan bij de financiële positie, doelstellingen en risicobereidheid van de klant. Je legt duidelijk uit waarom het advies passend is en hoe je tot deze keuze bent gekomen. Daarbij weeg je verschillende oplossingen af en maak je een professionele keuze in het belang van de klant.

Je zorgt voor een helder en begrijpelijk adviesrapport, waarin de onderbouwing centraal staat. De klant moet kunnen begrijpen wat je adviseert en waarom.

Nazorg

Nazorg is een belangrijk onderdeel van het adviestraject. Je maakt vooraf duidelijke afspraken over de dienstverlening na het afsluiten van de hypotheek. Gedurende de looptijd blijf je betrokken, zodat je de klant kunt ondersteunen bij veranderingen in de persoonlijke of financiële situatie. Actief klantbeheer helpt om de hypotheek ook op langere termijn passend te houden.

Aandachtspunten:

- Door goed door te vragen krijg je een volledig en duidelijk klantbeeld. Dit is essentieel om later tot een passend advies te komen.
- Besteed daarnaast expliciet aandacht aan de volledigheid van de informatie. Controleer inkomsten en uitgaven en verifieer waar nodig de aangeleverde gegevens. Een onvolledig beeld leidt vrijwel altijd tot een minder passend advies.
- Tot slot: reflecteer tijdens het gesprek. Vat samen wat je hoort en check of dit klopt met wat de klant bedoelt. Hiermee voorkom je misverstanden en versterk je de kwaliteit van je inventarisatie.
- Leg het adviestraject volledig en controleerbaar vast. Zorg dat duidelijk is hoe je tot het advies bent gekomen en welke afwegingen daarbij zijn gemaakt. Leg ook vast welke keuzes de klant zelf maakt, zeker als deze afwijken van jouw advies. De onderbouwing moet voor een derde (zoals een auditor of toezichthouder) navolgbaar zijn.

Verantwoorde woonlasten

Bij het adviseren over een hypotheek draait het niet alleen om wat een klant kán lenen, maar vooral om wat de klant verantwoord kan dragen; nu én in de toekomst. Als adviseur heb je hierin een belangrijke rol. Je kijkt verder dan alleen de hypotheeklasten en neemt ook andere woonlasten mee, zoals energiekosten, belastingen, onderhoud en verzekeringen.

Daarnaast bespreek je actief met de klant welke risico's en life events invloed kunnen hebben op de betaalbaarheid. Denk aan arbeidsongeschiktheid, werkloosheid, overlijden en pensionering. Je helpt de klant inzicht te krijgen in deze risico's en wat dit betekent voor de financiële situatie.

Inventarisatie en analyse

Je begint met het in kaart brengen van de financiële situatie van de klant. Je kijkt naar inkomen en beoordeelt de stabiliteit daarvan. Daarnaast inventariseer je financiële verplichtingen zoals leningen, studieschuld en alimentatie.

Ook breng je bestaande voorzieningen in beeld, zoals pensioenopbouw en arbeidsongeschiktheidsverzekeringen. Dit is met name van belang als de hypotheek doorloopt na pensionering.

Afhankelijk van de situatie ga je een stap verder en kijk je ook naar het uitgavenpatroon en spaargedrag. Dit wordt belangrijker naarmate de klant meer richting de maximale leencapaciteit gaat. Je beoordeelt dan of de woonlasten ook in de praktijk passen bij de levensstijl van de klant.

De AFM benadrukt dat je niet alleen naar de normen moet kijken, maar ook naar de werkelijke financiële ruimte van de klant.

Voorbeeld (hypotheek loopt door na pensionering)

Je hebt een klant die nog ongeveer 25 jaar te gaan heeft tot zijn pensioen, terwijl de hypotheek nog 30 jaar loopt. Dat betekent dat de hypotheek doorloopt na pensionering. Je maakt inzichtelijk wat het verwachte pensioeninkomen is en laat zien dat er op basis van de huidige situatie een klein tekort ontstaat na pensionering.

Je bespreekt dit met de klant en plaatst het in perspectief: het is geen direct probleem voor het afsluiten van de hypotheek, maar wel iets om rekening mee te houden. Vervolgens laat je met concrete berekeningen zien welke opties er zijn. Denk aan het verkorten van de looptijd, kiezen voor een lineaire hypotheek of extra aflossen/sparen. Zo help je de klant om nu al na te denken over de betaalbaarheid op latere leeftijd.

Voorbeeld (uitgavenpatroon en spaargedrag)

Je adviseert een alleenstaande zzp'er zonder pensioenopbouw. De klant geeft aan dat een eventuele inkomensdaling later kan worden opgevangen met spaargeld en aanpassing van het uitgavenpatroon.

Je vraagt door en analyseert de financiële situatie. De klant heeft € 50.000 spaargeld, maar dit blijkt afkomstig uit een eenmalige meevaller. De structurele spaarcapaciteit is beperkt; er wordt maandelijks maximaal € 100 gespaard. Uit een budgetoverzicht blijkt dat er weinig ruimte is om het uitgavenpatroon aan te passen.

Op basis van deze inzichten concludeer je dat de gewenste hypotheek niet verantwoord is. Dit laat zien dat je verder moet kijken dan alleen het aanwezige vermogen en dat structurele betaalbaarheid leidend is.

Voorbeeld (netto besteedbaar inkomen als uitgangspunt)

Je begeleidt een stel dat hun eerste woning koopt en maximaal moet lenen. Ze verwachten daarnaast op korte termijn hun eerste kindje. Omdat de financiële ruimte beperkt is, besluit je het advies niet alleen te baseren op leennormen, maar op het werkelijke netto besteedbaar inkomen.

Je brengt alle inkomsten en uitgaven in kaart, inclusief toekomstige kosten zoals kinderopvang. Op basis hiervan bepaal je hoeveel ruimte er daadwerkelijk is voor woonlasten. Vervolgens trek je daar de overige kosten van woningbezit vanaf, zodat duidelijk wordt wat er overblijft voor de hypotheeklasten.

De uitkomst: de hypotheek past nét binnen de financiële ruimte, maar is wel verantwoord. Door deze aanpak geef je een realistischer en persoonlijker advies dan wanneer je alleen op normen zou sturen.

Advies

Op basis van de analyse bepaal je of de woonlasten passend zijn. Hierbij geldt dat voldoen aan de leennormen (zoals de Trhk) niet automatisch betekent dat de hypotheek ook passend is. Je houdt dus rekening met persoonlijke omstandigheden. Een hoge levensstandaard of een verwacht lager pensioeninkomen kunnen bijvoorbeeld aanleiding zijn om een lagere hypotheek te adviseren.

Als er risico's zijn, bijvoorbeeld omdat de klant afhankelijk is van het aanpassen van zijn uitgavenpatroon, bespreek je deze expliciet. Je legt deze afwegingen ook vast in het adviesrapport.

De AFM geeft ook aan dat er situaties kunnen zijn waarin een hogere hypotheek dan de norm toch verantwoord is. In dat geval dien je dit goed te onderbouwen met concrete berekeningen en niet volstaan met algemene argumenten zoals “goed toekomstperspectief”.

Aandachtspunten:

- Kijk verder dan alleen de maximale leencapaciteit. Toets altijd of de woonlasten ook echt passen bij de persoonlijke situatie van de klant.
 - Werk waar nodig met het netto besteedbaar inkomen in plaats van alleen leennormen. Dit geeft een realistischer beeld van de betaalbaarheid.
 - Besteed extra aandacht aan klanten die maximaal lenen. Analyseer in deze gevallen expliciet het uitgavenpatroon en spaargedrag.
 - Bespreek toekomstige risico's en life events actief en maak de impact concreet met scenario's.
 - Onderbouw afwijkingen van normen altijd concreet en cijfermatig. Algemene aannames zijn onvoldoende.
 - Leg je afwegingen en de keuzes van de klant ten aanzien van de gewenste (en verantwoorde) woonlasten zorgvuldig vast.
- 

Rentevastperiode

De keuze voor een rentevastperiode is voor veel klanten complex. Het is een afweging tussen lage maandlasten en zekerheid over die lasten op de lange termijn. Als adviseur heb je de taak om de klant te helpen deze afweging goed te begrijpen en te vertalen naar zijn persoonlijke situatie. De rentevastperiode staat nooit op zichzelf. Je betreft altijd de financiële positie, doelstellingen en risicobereidheid van de klant in je advies. Juist omdat klanten de gevolgen van deze keuze vaak lastig kunnen overzien, is het belangrijk dat je dit concreet maakt.

Inventarisatie en analyse

Je begint met het in kaart brengen van de wensen van de klant. Wil de klant vooral lage maandlasten of juist zekerheid? En in hoeverre is de klant bereid risico te lopen bij mogelijke rentestijgingen?

Je legt duidelijk uit hoe de rentevastperiode samenhangt met de hoogte van de maandlasten en de mate van zekerheid. Een korte rentevastperiode betekent vaak lagere lasten, maar ook meer onzekerheid. Een langere periode geeft meer zekerheid, maar meestal tegen hogere kosten.

Vervolgens werk je met scenario's. Je laat zien wat er gebeurt met de maandlasten bij verschillende rentevastperiodes en bij rentestijgingen. Op basis daarvan bespreek je met de klant wat dit concreet betekent voor zijn situatie.

Voorbeeld (tegenstrijdige klantwensen)

Je laat je klanten een vragenlijst invullen. Daaruit blijkt dat zij kiezen voor een rentevastperiode van 5 jaar vanwege lage maandlasten. Tegelijk geven ze aan dat ze zoveel mogelijk zekerheid willen en geen financiële tegenvallers willen.

Je bespreekt deze tegenstrijdigheid. Je legt uit dat een korte rentevastperiode juist meer onzekerheid met zich meebrengt. Vervolgens laat je zien wat er gebeurt met de maandlasten als de rente na 5 jaar stijgt, bijvoorbeeld met 2% of 3%.

Door deze scenario's wordt duidelijk dat de klanten eigenlijk meer waarde hechten aan zekerheid dan aan de laagste maandlast. Op basis daarvan kan je samen tot een beter passende keuze komen.

Advies

Op basis van de analyse geef je een onderbouwd advies over de rentevastperiode. Dit is geen simpele vertaling van de wens van de klant, maar jouw professionele afweging van wat passend is. Je weegt de risico's van rentewijzigingen mee en kijkt of de klant deze risico's kan en wil dragen. Daarbij staat de betaalbaarheid van de hypotheek centraal.

Kiest de klant uiteindelijk anders dan jouw advies? Dan leg je dit vast, inclusief de motivatie van de klant en jouw toelichting op de risico's.

Voorbeeld (onderbouwing advies rentevastperiode)

Je adviseert een stel starters om te kiezen voor een rentevastperiode van 15 jaar. Uit eerdere gesprekken blijkt dat zekerheid over de maandlasten belangrijk is, maar dat er ook ruimte moet blijven voor uitgaven zoals vakanties en een toekomstige kinderwens.

Je hebt doorerekend dat zij een iets hogere maandlast kunnen dragen in ruil voor meer zekerheid. Daarnaast verwachten ze niet langer dan 15 jaar in de woning te blijven.

Je legt uit dat deze rentevastperiode goed aansluit bij hun wensen: voldoende zekerheid, maar ook flexibiliteit richting de toekomst. Daarmee is het advies niet alleen financieel onderbouwd, maar ook logisch vanuit hun persoonlijke situatie.

Aandachtspunten:

- Doe geen uitspraken of voorspellingen over de toekomstige renteontwikkeling. Richt je op inzicht en scenario's, niet op verwachtingen. De klant moet keuzes maken op basis van risico's en gevolgen, niet op basis van jouw inschatting van de markt.
- Vergelijk de maandlasten bij verschillende rentevastperiodes. Maak inzichtelijk wat het verschil is tussen bijvoorbeeld 5, 10, 20 of 30 jaar vastzetten, zodat de klant een bewuste afweging kan maken tussen kosten en zekerheid.
- Houd expliciet rekening met de levensfase van de klant. Een starter, gezin met jonge kinderen of iemand richting pensioen heeft andere behoeften en risico's. De rentevastperiode moet aansluiten op deze fase en toekomstige plannen.
- Zorg dat de klant zijn keuze maakt op basis van een onderbouwd advies. Vermijd gekleurde of sturende formuleringen. Jouw rol is om objectief inzicht te geven en te adviseren wat passend is.
- Maak het renterisico concreet. Laat zien wat er gebeurt met de maandlasten als de rente na afloop van de rentevastperiode met bijvoorbeeld 2% à 3% stijgt. Vertaal dit naar de impact op het besteedbaar inkomen, zodat de klant begrijpt wat dit in de praktijk betekent.

Verduurzaming

De AFM verwacht dat je verduurzaming een vaste plek geeft in je adviestraject. Zeker wanneer een klant een woning koopt met een slechter energielabel (E, F of G), wordt het belang groter. Verduurzaming heeft namelijk directe invloed op de woonlasten, de financieringsmogelijkheden en het wooncomfort. Je hoeft geen energie-expert te zijn, maar je moet het onderwerp wel bespreekbaar maken en de klant helpen om de financiële impact en mogelijkheden te begrijpen.

Inventarisatie en analyse

Je start met het bespreken van het energielabel van de woning. Dit heeft invloed op de maximale leenruimte en kan ook gevolgen hebben voor het renteaanbod, bijvoorbeeld via duurzaamheidskortingen.

Vervolgens ga je in op de wensen en doelstellingen van de klant. Wil de klant verduurzamen? En zo ja, in welke mate? Je hoeft niet inhoudelijk alle maatregelen te adviseren, maar je kunt wel richting geven en eventueel doorverwijzen naar een specialist.

Daarnaast bespreek je de impact van energiekosten. Bij woningen met een slecht energielabel is het belangrijk om stil te staan bij de (vaak hogere) energielasten en de invloed daarvan op de betaalbaarheid van de woonlasten.

Je bespreekt ook de verschillende financieringsmogelijkheden, zoals het meefinancieren van energiebesparende voorzieningen of het gebruik van een Energie Bespaar Budget (EBB).

Tot slot wijst de AFM op een breder aandachtspunt: risico's in de woning zelf, zoals **funderingsproblematiek**. Als dit in een regio speelt of bekend is, moet je dit meenemen in je advies en de klant hier bewust van maken.

Voorbeeld (funderingsproblematiek in de regio)

Je voert een oriënterend gesprek met een klant die een woning wil kopen in een specifieke regio. Op basis van jouw kennis van de lokale markt weet je dat daar risico's zijn op funderingsschade door bodemdaling.

Je benoemt dit expliciet en legt uit wat de mogelijke gevolgen zijn: hoge herstelkosten, waardedaling en het feit dat deze schade vaak niet verzekeraar is. Je adviseert de klant om vóór aankoop onderzoek te doen naar de staat van de fundering. Hiermee help je de klant om een beter geïnformeerde keuze te maken.

Advies

Als de klant aangeeft te willen verduurzamen, neem je dit mee in je advies. Je kijkt welke financieringsoplossing het beste past, bijvoorbeeld door extra leenruimte te benutten of een

EBB op te nemen in de hypotheek. Je maakt daarnaast duidelijk wat de financiële gevolgen zijn van deze keuze en hoe dit zich verhoudt tot de totale woonlasten. Daarbij help je de klant om een afweging te maken tussen investeren, besparen op energiekosten en de impact op de maandlasten.

Voorbeeld (verduurzaming meenemen in het advies)

Tijdens het eerste gesprek breng je verduurzaming al ter sprake en leg je uit dat het energielabel invloed heeft op de leenruimte. In een vervolggerek, nadat de klant een woning heeft gekocht, vraag je naar de concrete plannen.

De klant geeft aan te willen verduurzamen, maar weet nog niet precies hoe. Je legt uit dat je geen inhoudelijk energieadvies geeft, maar wel helpt bij de financiële kant. Je bespreekt de mogelijkheden en adviseert uiteindelijk een hypotheek met een Energie Bespaar Budget van € 15.000.

Je legt vast waarom dit past bij de wensen van de klant en verwijst voor de inhoudelijke invulling door naar een energieadviseur. Zo blijft jouw rol duidelijk, maar ondersteun je de klant wel in het proces.

Aandachtspunten:

- Maak verduurzaming standaard onderdeel van je adviesgesprek, zeker bij woningen met een lager energielabel.
- Je hoeft geen specialist te zijn, maar zorg dat je de financiële impact en mogelijkheden goed kunt uitleggen. Verwijs waar nodig door naar specialisten.
- Bespreek niet alleen de investering, maar ook het effect op de woonlasten, zoals lagere energiekosten.
- Wijs de klant actief op risico's die samenhangen met de woning, zoals funderingsproblematiek, als deze bekend of voorzienbaar zijn.
- Maak gebruik van beschikbare financieringsmogelijkheden en leg uit wat de voor- en nadelen zijn.
- Leg de wensen van de klant en jouw overwegingen duidelijk vast in het adviesrapport.

Fiscaliteit

Fiscale aspecten spelen een belangrijke rol bij hypotheekadvies. Ze hebben directe invloed op de netto maandlasten en daarmee op de betaalbaarheid van de hypotheek. Zeker bij klanten met een hypotheekverleden (doorstromers) kan de fiscale situatie complex zijn. Als adviseur is het jouw verantwoordelijkheid om het fiscale verleden zorgvuldig in kaart te brengen en dit correct mee te nemen in je advies. Als je dit niet goed doet, kan dit ertoe leiden dat (een deel van) de hypotheek in box 3 valt en het recht op hypotheekrenteaftrek (gedeeltelijk) verloren gaat.

Inventarisatie en analyse

Je begint met het vaststellen van het hypotheekverleden van de klant. Hiervoor vraag je relevante documenten op, zoals hypotheekoverzichten, belastingaangiften en informatie over eerdere leningen en opbouwproducten.

Je neemt geen genoegen met een globale of onzekere reactie van de klant. Als informatie ontbreekt, vraag je door en probeer je via verschillende bronnen het fiscale verleden zo compleet mogelijk te reconstrueren.

Daarnaast breng je in kaart:

- De eigenwoningschuld
- De eigenwoningreserve
- Eventuele overgangsregelingen
- Eerdere aflossingen en opbouwproducten

Ook bespreek je met de klant wat de fiscale gevolgen zijn voor de netto maandlasten. Je maakt dit inzichtelijk met bruto/netto berekeningen.

Als het ondanks alle inspanningen niet lukt om het fiscale verleden volledig te achterhalen, werk je met aannames. Deze aannames leg je duidelijk vast en bespreek je expliciet met de klant, inclusief de risico's.

Voorbeeld (fiscaal verleden moeilijk te achterhalen)

Je hebt te maken met twee klanten die samen een woning willen kopen. Beiden hebben een hypotheekverleden, maar beschikken niet meer over alle relevante gegevens. Eén van de klanten heeft de administratie altijd aan een ex-partner overgelaten en heeft geen contact meer met deze ex-partner.

Je vraagt door en onderzoekt alternatieve bronnen. Via MijnOverheid krijg je inzicht in het woonverleden. Daarnaast raadpleeg je oude belastingaangiften via de Belastingdienst. Hieruit blijkt dat niet de volledige eerdere hypotheek in aanmerking kwam voor renteaftrek.

De andere klant neemt contact op met de oude geldverstrekker en achterhaalt dat er al tien jaar hypotheekrenteaftrek is benut.

Door deze informatie te combineren ontstaat alsnog een redelijk compleet beeld van het fiscale verleden. Op basis daarvan kun je een passend advies geven.

Advies

Op basis van de inventarisatie en analyse bepaal je welke hypotheekconstructie fiscaal het beste aansluit bij de situatie van de klant. Je houdt rekening met:

- Welke delen van de lening in box 1 vallen
- De resterende looptijd van de renteaftrek
- Overgangsrecht en bestaande regelingen

Je maakt, waar nodig, verschillende scenario's inzichtelijk zodat de klant begrijpt wat de fiscale gevolgen zijn van bepaalde keuzes. Als er onzekerheden zijn door ontbrekende informatie, benoem je deze expliciet. In complexe situaties kan het verstandig zijn om een fiscalist te betrekken.

Je legt alle relevante fiscale uitgangspunten en berekeningen vast in het adviesrapport. Dit is niet alleen belangrijk voor de klant, maar ook voor toekomstige adviseurs en voor een eventuele controle door de Belastingdienst.

Aandachtspunten:

- Zorg dat het fiscale verleden zo goed mogelijk herleidbaar is. Maak gebruik van alle beschikbare bronnen, zoals belastingaangiften, gegevens van de Belastingdienst, MijnOverheid en informatie van geldverstrekkers. Hoe beter je onderbouwing, hoe sterker je advies.
- Geef duidelijke uitleg aan de klant en werk met realistische uitgangspunten. Zorg dat de klant begrijpt wat de fiscale situatie is en welke gevolgen bepaalde keuzes hebben voor bijvoorbeeld de hypotheekrenteaftrek en de netto maandlasten.
- Kun je het fiscale verleden niet volledig reconstrueren of moet je werken met aannames? Wees dan extra zorgvuldig. Onjuiste of onrealistische aannames kunnen fiscale gevolgen hebben, zoals het (gedeeltelijk) vervallen van renteaftrek of een verschuiving naar box 3.
- Leg aannames altijd expliciet vast en bespreek de risico's met de klant, zodat deze een weloverwogen keuze kan maken.

Het hypotheekproduct

Voor veel klanten is het vergelijken van hypotheekproducten complex. Verschillen in rente, voorwaarden en flexibiliteit maken het lastig om een goede keuze te maken. Hier ligt een belangrijke rol voor jou als adviseur: jij helpt de klant om deze verschillen inzichtelijk te maken en te vertalen naar zijn persoonlijke situatie. Het gaat daarbij niet alleen om de laagste rente. Juist de productvoorwaarden kunnen op de lange termijn grote impact hebben op de financiële situatie en flexibiliteit van de klant.

Inventarisatie en analyse

Je begint met het uitleggen van de verschillende mogelijkheden en productkenmerken, afgestemd op de kennis en ervaring van de klant. Vervolgens onderzoek je wat voor de klant belangrijk is.

Denk hierbij aan vragen zoals:

- Hoe lang verwacht de klant in de woning te blijven?
- Wil de klant flexibiliteit om extra af te lossen?
- Is verhuizen binnen de looptijd waarschijnlijk?
- Speelt het risico van rentewijzigingen een rol?

Je bespreekt zowel voorwaarden bij het afsluiten (zoals offerterente vs. dagrente) als voorwaarden tijdens de looptijd (zoals boetevrij aflossen, meeneemregeling of rentemiddeling). Vervolgens maak je de gevolgen van deze keuzes concreet en vergelijk je verschillende aanbieders niet alleen op rente, maar juist ook op voorwaarden die relevant zijn voor de klant.

Voorbeeld (keuze hypotheekproduct onderbouwen)

Een klant koopt een woning, maar de overdracht is pas over acht maanden. De klant verwacht daarnaast een overwaarde uit de verkoop van de huidige woning en wil in de toekomst extra aflossen, mede door een verwachte erfenis. Ook wil de klant flexibiliteit om te verhuizen.

Je bespreekt de mogelijkheid van dagrente (waarbij de rente kan meebewegen) versus offerterente. Je maakt inzichtelijk wat de kosten en mogelijke voordelen zijn. Vervolgens vergelijk je meerdere aanbieders. Eén aanbieder heeft de laagste rente, maar ongunstige voorwaarden: geen verhuisregeling, beperkte aflosmogelijkheden en hoge kosten. Een andere aanbieder heeft een iets hogere rente, maar biedt meer flexibiliteit: meeneemregeling, ruimere aflossingsmogelijkheden en een rente die kan dalen.

Je adviseert uiteindelijk de tweede aanbieder, omdat deze beter aansluit bij de wensen en toekomstplannen van de klant. Je legt duidelijk uit dat de hogere rente wordt gecompenseerd door meer flexibiliteit en zekerheid.

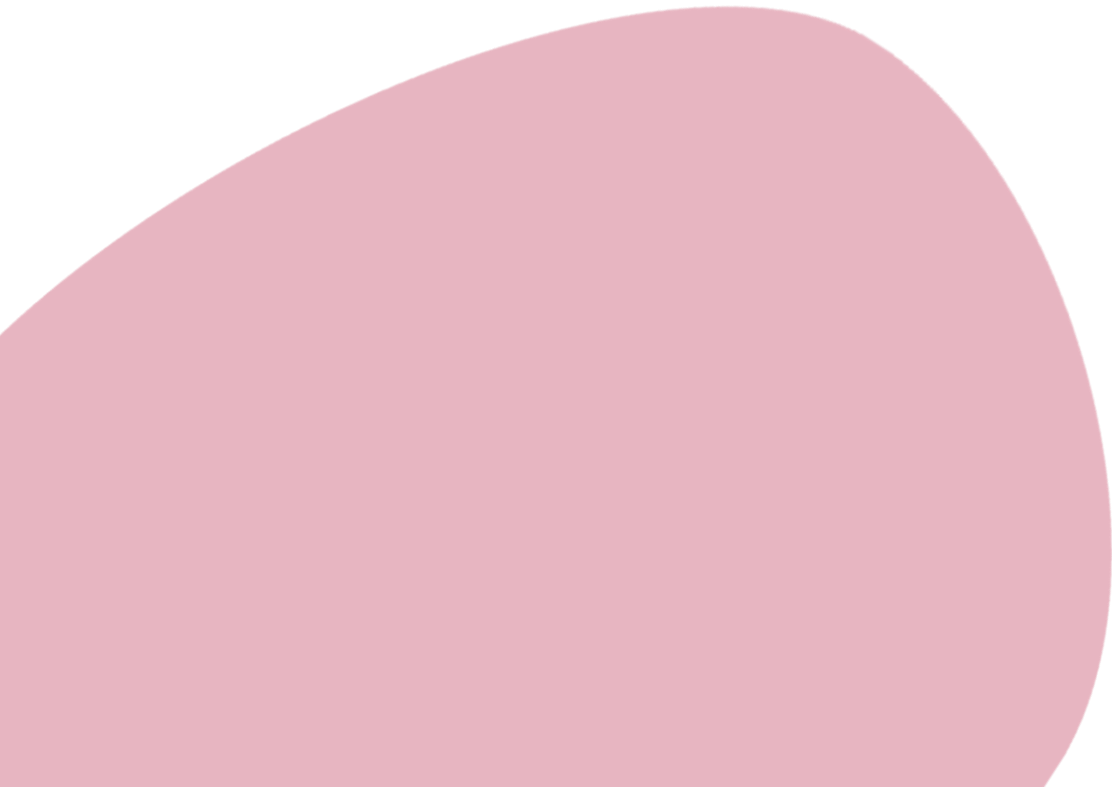
Advies

Op basis van de analyse geef je een passend advies over het hypotheekproduct en de aanbieder. Dit is het sluitstuk van het adviesproces, waarbij je controleert of alle onderdelen van het advies op elkaar aansluiten.

Je motiveert duidelijk waarom het gekozen product past bij de financiële positie, doelstellingen en risicobereidheid van de klant. Je legt ook uit waarom andere opties minder passend zijn.

Het advies is niet simpelweg de wens van de klant, maar jouw professionele afweging. Je zorgt ervoor dat de klant begrijpt wat de gevolgen zijn van de gekozen productkenmerken, zowel nu als in de toekomst.

Aandachtspunten:

- Vergelijk hypotheekproducten niet alleen op rente, maar vooral op voorwaarden die relevant zijn voor de klant.
 - Maak productkeuzes concreet door deze te koppelen aan de persoonlijke situatie en toekomstplannen van de klant.
 - Besteed aandacht aan zowel voorwaarden bij afsluiten als tijdens de looptijd van de hypotheek.
 - Onderbouw waarom een bepaald product of aanbieder wordt geadviseerd en waarom alternatieven minder passend zijn. Zorg vervolgens dat de klant het advies begrijpt en de gevolgen van keuzes kan overzien.
 - Controleer of het productadvies aansluit bij eerdere onderdelen van het advies, zoals woonlasten en risicobereidheid.
- 

Life events

Gedurende de looptijd van een hypotheek kunnen zich gebeurtenissen voordoen die grote invloed hebben op de betaalbaarheid. Sommige gebeurtenissen zijn voorzienbaar, zoals pensionering, maar andere, zoals overlijden, arbeidsongeschiktheid of werkloosheid, zijn dat niet. Als adviseur is het je taak om deze risico's actief met de klant te bespreken. Je helpt de klant inzicht te krijgen in de mogelijke financiële gevolgen en beoordeelt of deze risico's gedragen kunnen worden.

Inventarisatie en analyse

Je brengt eerst in kaart welke voorzieningen de klant al heeft. Denk aan sociale voorzieningen (zoals uitkeringen), werkgeversvoorzieningen (zoals ouderdoms- of nabestaandenpensioen) en privévoorzieningen (zoals verzekeringen of lijfrentes). Vervolgens analyseer je wat er gebeurt met het inkomen bij verschillende life events. Je maakt dit concreet door scenario's door te rekenen:

- Wat gebeurt er met het inkomen bij arbeidsongeschiktheid?
- Wat blijft er over bij overlijden van één van de partners?
- Wat zijn de gevolgen bij werkloosheid?

Je kijkt hierbij niet alleen naar wat de klant wíl (risicobereidheid), maar ook naar wat de klant kán dragen (financiële draagkracht). Daarnaast bespreek je of de klant bereid is om bepaalde risico's af te dekken, bijvoorbeeld via verzekeringen, en of dit past bij zijn situatie en wensen.

Voorbeeld (is het realistisch om je levensstijl aan te passen?)

Een alleenstaande klant geeft aan geen aanvullende verzekeringen te willen afsluiten en bereid te zijn om zijn levensstijl aan te passen als het inkomen daalt.

Je merkt dat de klant beperkt inzicht heeft in de financiële gevolgen van bijvoorbeeld arbeidsongeschiktheid. Je besluit dit concreet te maken door te berekenen wat het inkomen dan wordt en wat dit betekent voor de woonlasten.

Samen bespreek je of het realistisch is dat de klant zijn uitgaven voldoende kan verlagen. Door dit inzicht wordt duidelijk dat het risico groter is dan de klant aanvankelijk dacht, en kan hij een beter onderbouwde keuze maken.

Advies

Op basis van de analyse geef je een passend advies over hoe om te gaan met risico's. Dit kan betekenen dat je adviseert om bepaalde risico's af te dekken met een verzekering. Je onderbouwt dit advies met concrete berekeningen en legt uit hoe dit aansluit bij de financiële situatie, doelstellingen en risicobereidheid van de klant.

Als de klant ervoor kiest om een risico niet af te dekken, terwijl dit volgens jou wel verstandig is, neem je je verantwoordelijkheid. Je wijst de klant expliciet op de mogelijke gevolgen en legt dit vast in het dossier.

Voorbeeld (klant neemt advies niet over)

Uit jouw analyse blijkt dat bij overlijden van één van de partners de achterblijvende partner de woonlasten niet kan dragen. Je adviseert daarom een overlijdensrisicoverzekering.

De klanten geven aan dit risico te willen accepteren en eventueel kleiner te gaan wonen. Jij bespreekt of dit realistisch is, gezien de huidige woningmarkt en de mogelijke restschuld die zonder overlijdensrisicoverzekering overblijft. Je laat zien dat het financieel lastig kan zijn om een passende woning te vinden.

Ondanks jouw advies kiezen de klanten ervoor om geen verzekering af te sluiten. Je legt deze afwijking vast, inclusief jouw waarschuwing en de motivatie van de klant. Daarnaast spreek je af om dit onderwerp later opnieuw te bespreken.

Relatiebeëindiging

Een specifiek life event dat de AFM in de herziene leidraad extra benadrukt is **relatiebeëindiging**. Dit life event komt in de praktijk vaak voor en kan grote financiële gevolgen hebben.

Je brengt in kaart hoe de relatie juridisch en financieel is geregeld (bijvoorbeeld huwelijk, samenlevingscontract, eigendomsverhouding). Vervolgens bespreek je wat er gebeurt bij een eventuele scheiding.

Je maakt de risico's inzichtelijk:

- Kan één van de partners in de woning blijven?
- Wat gebeurt er met de hypotheek als de woning verkocht moet worden?
- Wat zijn de gevolgen voor beide partners?

Je zorgt dat beide partners deze gevolgen begrijpen, met extra aandacht voor de financieel kwetsbare partner. Het is daarbij een goede praktijk om klanten te stimuleren om afspraken vast te leggen, bijvoorbeeld via een notaris.

Aandachtspunten:

- Bespreek concrete scenario's met de klant. Maak het niet abstract, maar ga uit van situaties zoals langdurige ziekte of een ongeval. Dit helpt de klant om het risico echt te begrijpen.
- Maak de inkomensterugval inzichtelijk in euro's. Laat zien wat er daadwerkelijk overblijft aan inkomen bij arbeidsongeschiktheid of overlijden van één van de partners en zet dit af tegen de vaste lasten, inclusief de hypotheek.
- Vertaal de financiële gevolgen naar het dagelijks leven van de klant. Wat betekent een lager inkomen concreet? Moet de klant keuzes maken in uitgaven, zoals wonen, sparen, vakanties of andere vaste lasten? Door dit concreet te maken, help je de klant om een realistische afweging te maken.
- Bespreek de financiële gevolgen van overlijden voor de nabestaanden zo concreet mogelijk. Maak inzichtelijk wat er gebeurt met het inkomen en de woonlasten als één van de partners overlijdt. Doe dit ook bij alleenstaanden, bijvoorbeeld door stil te staan bij erfgenamen of de afwikkeling van de woning.
- Ga niet zonder meer mee in de wens van de klant om een minimale of geen dekking te nemen. Onderzoek eerst zorgvuldig of dit financieel verantwoord is. Jouw rol is om te toetsen of het risico daadwerkelijk gedragen kan worden.
- Een overlijdensrisicoverzekering die de volledige hypotheeksom afdekt, hoeft niet automatisch te betekenen dat er sprake is van oververzekering. Als dit aansluit bij de financiële situatie en risico's van de klant, kan dit juist een passende keuze zijn die goed aansluit bij een veilig gevoel dat de klant wenst. Onderbouw dit wel altijd goed.
- Adviseer altijd op basis van inzicht en berekeningen, niet op basis van gevoel of aannames. Laat zien wat de impact is van een life event op de betaalbaarheid van de woning en help de klant om een weloverwogen keuze te maken.

Oversluiten

Oversluiten van een hypotheek wordt vaak gezien als een technische wijziging, maar de AFM benadrukt dat dit een volwaardig adviesmoment is. De keuze om over te sluiten kan namelijk grote financiële gevolgen hebben, zowel op korte als lange termijn. Als adviseur beoordeel je of oversluiten daadwerkelijk in het belang van de klant is. Dit betekent dat je, voor zover relevant, het volledige adviestraject opnieuw doorloopt.

Inventarisatie en analyse

Je begint met het vaststellen van het doel van de klant. Wil de klant lagere maandlasten, meer zekerheid, of bijvoorbeeld de hypotheek beter laten aansluiten op de pensioenfase?

Vervolgens bepaal je welke informatie nodig is om een actueel klantbeeld te krijgen. Hoe langer het geleden is dat de hypotheek is afgesloten, hoe groter de kans dat de situatie is veranderd. Je toetst daarom altijd of er relevante wijzigingen zijn in inkomen, gezinssituatie of risicobereidheid. Daarnaast breng je de huidige hypotheek volledig in kaart:

- Rente en rentevastperiode
- Aflosvorm
- Resterende looptijd
- Eventuele opbouwproducten

Ook inventariseer je alle kosten van oversluiten, zoals boeterente, notariskosten en taxatiekosten.

Op basis van deze informatie maak je een analyse. Je vergelijkt de huidige situatie met de nieuwe situatie, inclusief kosten en baten. Een belangrijk onderdeel is het berekenen van de terugverdientijd. Je kijkt daarbij niet alleen naar lagere maandlasten, maar ook naar andere effecten, zoals wijzigingen in aflosvorm of risico's richting de toekomst.

Voorbeeld (oversluiten en pensioenrisico)

Een klant wil oversluiten vanwege een lagere rente en lagere maandlasten. Uit de analyse blijkt dat de huidige hypotheek deels aflossingsvrij is. Je laat zien dat oversluiten naar een nieuwe aflossingsvrije hypotheek nu lagere lasten oplevert, maar dat er aan het einde van de looptijd een aflossingsverplichting blijft bestaan. Je maakt inzichtelijk dat het verwachte pensioeninkomen onvoldoende is om deze schuld later te herfinancieren.

Vervolgens bespreek je een alternatief: een deel omzetten naar een annuïtaire hypotheek. Dit leidt tot hogere maandlasten nu, maar zorgt ervoor dat de schuld wordt afgebouwd en de financiële positie richting pensioen verbetert.

Zo maak je duidelijk dat oversluiten niet alleen gaat over de laagste maandlast, maar over de totale financiële situatie.

Advies

Op basis van de analyse geef je een onderbouwd advies over het wel of niet oversluiten van de hypotheek.

Je legt niet alleen de financiële vergelijking uit, maar plaatst deze in de bredere context en zet deze af tegen de specifieke situatie van de klant:

- Past de nieuwe hypotheek bij de huidige en toekomstige situatie?
- Blijven de woonlasten ook op langere termijn betaalbaar?
- Moet er bijvoorbeeld een extra voorziening worden getroffen of een andere aflosvorm worden gekozen?
- Sluiten de voorwaarden beter aan bij de wensen van de klant?

Je bespreekt ook de nadelen van oversluiten, zoals de kosten en eventuele fiscale gevolgen. Indien nodig verwijst je de klant door naar een specialist.

Het advies moet duidelijk maken waarom oversluiten wel of niet passend is, en niet alleen gebaseerd zijn op een lagere rente.

Aandachtspunten:

- Behandel oversluiten altijd als een nieuw adviesmoment, niet als een administratieve handeling. Zorg daarom voor een actueel en volledig klantbeeld, zeker als de oorspronkelijke hypotheek langer geleden is afgesloten.
- Stel het doel van de klant centraal en toets of oversluiten daar daadwerkelijk aan bijdraagt.
- Breng alle kosten van oversluiten volledig in kaart en neem deze mee in je analyse.
- Maak een duidelijke vergelijking tussen de huidige en nieuwe situatie, inclusief terugverdiensijd.
- Kijk verder dan alleen lagere maandlasten en betrek ook risico's op de lange termijn, zoals de situatie bij pensionering.
- Bespreek fiscale gevolgen en wijzigingen in aflosvorm expliciet.
- Onderbouw je advies en leg helder vast waarom oversluiten wel of niet passend is.