



NVHP Nieuwsbrief 86

Carla Muters (NHG): 'Een ORV kan nog steeds een goed advies zijn'

De NVHP zal regelmatig bestuurders van organisaties waarmee veel leden van de NVHP professioneel te maken hebben, enkele vragen voorleggen waarvan de antwoorden naar het oordeel van de NVHP relevant kunnen zijn voor het adviesproces van de leden. In deze aflevering worden de vragen gesteld aan Chris Kuijpers, directeur-generaal Bestuur, Ruimte en Wonen van het ministerie van Binnenlandse Zaken.

Het loslaten van de ORV-verplichting geldt straks ook voor bestaande klanten met een NHG-hypothek. Dat staat in de nieuwe voorwaarden van NHG die binnenkort worden gepubliceerd. Bestuurder Carla Muters is er duidelijk over: "Een ORV kan nog steeds een goed advies zijn, maar het hoort echt in het gesprek tussen klant en adviseur."



De verplichte overlijdensrisicoverzekering bij een NHG-hypothek werd vorig jaar in eerste instantie alleen afgeschaft voor nieuwe hypotheke. Maar nu is ook de bestaande klant, van vóór 2018, aan de beurt. Muters: "We verwachten niet dat er massaal opgezegd gaat worden. Een overlijdensrisicoverzekering heeft in veel gevallen namelijk zeker een meerwaarde. Adviseur en klant kunnen samen de individuele situatie bekijken en beoordelen of dat het geval is."

Hoe worden deze bestaande klanten eigenlijk ingelicht?

"In de communicatie over onze nieuwe Voorwaarden & Normen melden we zowel richting consumenten als adviseurs dat de verpanding niet meer verplicht is en dat

het beëindigen van de ORV bij de klantsituatie moet passen. Daarnaast hebben wij met het Verbond van Verzekeraars overlegd om goede communicatie op te stellen wanneer polissen afgepand gaan worden zodat klanten weten wat verstandig is en hopelijk contact opnemen met een adviseur om te bespreken wat passend is bij hun eigen situatie."

Er leven in de adviesmarkt best veel zorgen over het afschaffen van die ORV-verplichting.

"Je kunt er op verschillende manieren naar kijken. NHG zet zich in om verantwoorde woonfinanciering voor meer mensen toegankelijk te maken. We merkten dat kwetsbare groepen zoals chronisch zieken en ex-patiënten moeite hadden om een ORV af te sluiten en daardoor uitgesloten werden van NHG. Door de ORV niet langer te verplichten namen we een drempel weg, waardoor deze groepen eenvoudiger toegang krijgen tot het vangnet dat NHG biedt. Wij vertrouwen erop dat de adviseur samen met de consument inzichtelijk maakt of een ORV al dan niet wenselijk is. En we denken dat we er goed aan doen om de verplichting ook voor bestaande klanten los te laten, die betalen soms nog hoge premies."

Zou je als nationaal vangnet niet bij uitstek een orv-verplichting moeten omarmen? En zou je die kwetsbare groepen met een uitzondering niet ook tegemoet kunnen komen?

"Wat betreft dat laatste: nee, want het gaat om medische informatie waar wij niet over beschikken. Dan moeten wij gaan zeggen: die wel en die niet. Dat zou een vreemde maatregel zijn. En het eerste: een ORV is in veel situaties echt een heel goed product. Maar wij vinden dat wij het niet vanuit NHG moeten verplichten, maar dat naar de individuele situatie moet worden gekeken. Het is aan de klant en de adviseur om dat te bespreken."

Volgens de Wft is het een verplicht onderdeel in het adviesgesprek, het is dus geborgd. Ook zijn er geldverstrekkers die het verplicht stellen.”

Muters vertelt dat ze zich veel meer zorgen maakt over het ontbreken van het onderwerp relatie-beëindiging in een adviesgesprek. “Een scheiding is de belangrijkste reden dat klanten een beroep op ons doen. En dat is het onderwerp waar in een adviesgesprek weinig aandacht voor is blijkt uit onderzoek. Terwijl het heel goed past in mijn beeld van de adviseur als totaaladviseur.”

Voor overlijden en arbeidsongeschiktheid zijn er allerlei producten, voor echtscheiding zijn die er niet. Wat kan een adviseur doen?

“In ieder geval de zaak inzichtelijk maken. Uitleggen dat het huis verkocht moet worden als het op twee inkomens gekocht wordt en de relatie spaak loopt. Zodat klanten wellicht toch kiezen voor een minder duur huis, of beseffen dat ze meer moeten gaan werken. En als het dan toch misgaat zullen klanten ook eerder hun adviseur raadplegen. Wij merken dat het enorm belangrijk is dat adviseur, klant en NHG samenwerken in gevallen van relatie-beëindiging. Dat kan soms toch leiden tot woningbehoud, dat zijn echt de mooie verhalen.”

Je hoort ook weleens dat klanten van NHG niet mogen verkopen omdat ze het nét kunnen opbrengen.

“Andersom is toch echt vaker het probleem. Meestal wil een van de partners heel graag in het huis blijven, zeker als er kinderen in het spel zijn. Vaak kennen ze de mogelijkheden niet om dit te realiseren.”

Eigenlijk vreemd dat er aan relaties geen enkele voorwaarde wordt gesteld, terwijl het de grootste hap neemt uit jullie fonds. Zijn voorwaarden voorstelbaar? Minimaal een bepaalde periode bij elkaar zijn bijvoorbeeld?

“Nou, het is niet aan ons om de kwaliteit van een relatie te beoordelen. Je mag aannemen dat als mensen samen een huis kopen met alle bijbehorende kosten, dat ze daar over hebben nagedacht. Wij willen daar geen extra drempel opwerpen. Er wordt wel eens gezegd: je kunt makkelijker uit elkaar gaan als je een NHG-hypotheek hebt. Zo zie ik het niet, maar je moet er toch ook niet aan denken dat je verplicht samen moet blijven omdat je niet kunt verkopen zonder financiële schade.”

Welke plannen staan er nog meer op jouw agenda?

“Verschillende dingen. We zien op dit moment het aantal verliessituaties afnemen. Maar dat blijft niet zo. Als er een crisis komt, dan komen alle risico's samen, dan moeten wij er staan. De maximale hypotheek is omlaag gebracht, maar klanten die op de top van de markt een huis voor 100 procent hebben gefinancierd lopen nog steeds risico om onder water te komen. Verder zijn toegang, procesverbetering en duurzaamheid voor ons speerpunten. Ik denk dat het digitaliseren van het hypotheekproces de adviseur enorm veel tijd zal opleveren die hij kan steken in advies.”

Op welke manier betreft NHG adviseurs bij nieuwe plannen?

“Wij zoeken de adviseur absoluut op en hebben ook een adviespanel van adviseurs. Vragen, suggesties of feedback zijn altijd welkom. Zie <https://www.nhg.nl/NHG-Innoveert> voor meer informatie en contactgegevens.”

NVHP

Postbus 206 | 3870 CE Hoevelaken

Tel: 033 – 254 20 12

info@hypotheclairplanner.nl | www.hypotheclairplanner.nl

Als u deze nieuwsbrief niet goed kunt lezen, klik dan [hier](#)
Wilt u zich afmelden voor deze nieuwsbrief? Klik dan [hier](#)