



Ethiek bij hypotheekadvies:

Tegen welke morele dilemma's lopen hypotheekadviseurs aan?

Jelle van Baardewijk, lector Bedrijfsethiek

Rotterdam, november 2021

Over de auteur

Jelle van Baardewijk is lector Bedrijfsethiek bij Kenniscentrum Business Innovation. Jelle onderzoekt de problematiek van ethische bewustwording en kijkt daarbij in het bijzonder naar het mkb.

Inleiding

In de huidige overspannen woningmarkt vragen klanten steeds vaker om de maximale hypotheek voor het kopen van een mooi huis. Huizenprijzen stijgen hard en woningzoekenden overbieden in de Randstad tot wel 10% of 20% op de vraagprijs. Welke morele dilemma's brengt dit met zich mee voor hypotheekadviseurs?

Dit blijkt niet zo'n eenvoudige vraag omdat deze dilemma's enigszins verborgen zitten in de praktijk van hypotheekadviseurs. Adviseurs houden zich bij de uiteindelijke beslissing voor een product afzijdig en daarom spelen er zelfs minder morele dilemma's in hun werk dan je vooraf wellicht zou denken. Het onderzoek Hypotheekadvies met moraal tilt er een aantal boven water.

Dilemma's

Dilemmatype 1: de regels of het gezonde verstand?

Er zijn regels die ergernis oproepen onder hypotheekadviseurs, voornamelijk omdat ze gewoonweg onlogisch zijn vanuit het oogpunt van financiële draagkracht. Zo ergeren adviseurs zich eraan dat bijvoorbeeld artsen in opleiding heel moeilijk een hoge hypotheek kunnen krijgen, hoewel zij een uitstekend financieel perspectief hebben. Een gezin dat financieel veel minder financiële mobiliteit naar boven heeft met een tweeling op komst, zou diezelfde hypotheek dan juist wel weer kunnen krijgen, omdat met eventuele kinderen geen rekening wordt gehouden bij hypotheekverstrekking. Het dilemma is hier: handel je binnen de grenzen van de wet en regelgeving maar ten nadele van klanten, of handel je in het belang van de klant en buiten de grenzen van de wet? De meeste hypotheekadviseurs proberen door overleg met financiers een oplossing te vinden; wat soms lukt. De ergernis over de inflexibiliteit van wet- en regelgeving overheerst bij dit dilemma.

Dilemmatype 2: verstandig of veel lenen?

Door de huidige overspannen huizenmarkt wordt er veel geleend in Nederland om een hypotheek af te sluiten. Zoals hierboven gezegd zijn er beroepsgroepen voor wie er best meer kan worden geleend dan wet- en regelgeving toestaat, maar over het algemeen gesproken kunnen klanten juist meer lenen dan ze zouden moeten willen wanneer ze eerlijk zijn over hun gewenste levensstijl. Denk aan de ambitie van twee ouders om allebei deeltijd te werken. Hypotheekadviseurs zitten daarom vaak met het dilemma: hoe mensen te overtuigen dat een maximale lening onverstandig is, terwijl de huizenmarkt daarmee minder toegankelijk wordt?

Dilemmatype 3: duurzaamheid als een keuze of een plicht?

Duurzaamheid speelt slechts een kleine rol in de hypotheekadvies-wereld. Het komt eigenlijk alleen expliciet naar voren bij de gestandaardiseerde inventarisatie van de situatie en voorkeur van een klant. Het merendeel van de hypotheekadviseurs die wij spraken meent mede daardoor weinig tot geen invloed te hebben op de verduurzaming van de markt als geheel. Hoewel de adviseurs doorgaans enthousiast zijn over de mogelijkheid om hier en daar maatwerk te kunnen leveren en creatief te zijn rond de motivaties van aanvragen richting de geldverstrekkers, leidt de geringe ruimte daartoe vooral tot frustratie. Duurzaamheid is een keuze die een klant heeft als de middelen er zijn. Dit lijkt niet meer bij de huidige tijd te passen.

Dit is een tussentijdse publicatie. Het eindrapport volgt.