

Tussenpersonen en het voorkomen van schulden

door drs. Fred de Jong¹

Nederland zit in de Europese kopgroep voor wat betreft de schuldenquote van de consument. Dit artikel gaat niet over het saneren van schulden, maar juist over het voorkomen van de noodzaak tot schuldsanering. Meer specifiek ga ik in op de rol die tussenpersonen daarbij moeten spelen.

De Autoriteit Financiële Markten opperde bij de presentatie van haar jaarverslag het idee om een einde te maken aan tophypotheeken in Nederland.² Daarbij gaf de AFM aan dat er een potentieel is van 200 000 huishoudens die in de financiële problemen kunnen komen, omdat zij een aflossingsvrije hypotheek hebben afgesloten en het onderpand van deze hypotheek aan waarde heeft ingeboet. Met name als gevolg van de kredietcrisis en de daaruit ontstane recessie, lopen deze consumenten kans op het overhouden van een restschuld als de looptijd van de hypotheek ten einde is. De opbrengst van de verkoop van het huis is dan simpelweg onvoldoende om de resterende schuld volledig te kunnen terugbetalen.

De Nederlandse huishoudens hebben zich ook in 2008 verder in de schulden gestoken.

De Nederlandse huishoudens hebben zich ook in 2008 verder in de schulden gestoken. De totale schulden namen met € 40 miljard toe tot € 721 miljard. De uitstaande hypotheekschuld steeg met 6% van 588 miljard naar € 625 miljard (CBS, 2009). De schulden bij creditcardmaatschappijen zijn de afgelopen tien jaar opgelopen tot € 1,4 miljard (Parool, 2009).

Nederlanders staan internationaal bekend om hun spaarzin. De Nederlandse consument heeft in totaal circa € 258 miljard aan spaargeld (NVB, 2008). Dat was ook een belangrijke reden dat de afgelopen jaren veel buitenlandse banken jacht hebben gemaakt op ons spaargeld. Veel minder bekend is dat wij Nederlanders blijkaar ook schuldzin hebben.

De financieel adviseur

Vrijwel alle Nederlanders maken voor hypotheeken gebruik van een financieel adviseur, bijna 60% (Muetstege, 2008) schakelt een onafhankelijke tussenpersoon in, de rest haalt financieel advies bij de bank. Financieel adviseurs vallen onder de reikwijdte van de Wet op het financieel toezicht (Wft). De Wft eist van financieel adviseurs dat deze bij het adviseren over een complex financieel product, zoals een hypotheek of een levensverzekering, de financiële kennis en positie van de klant goed kennen, en rekening houden in het advies met de risicobereidheid van de consument. Het advies moet passend zijn bij de wensen en mogelijkheden van de consument. De regelgeving voor financieel adviseurs is en wordt enorm

aangescherpt. Een tussenpersoon moet bijvoorbeeld bij de advisering over een hypotheek minimaal aan de volgende wettelijke spelregels voldoen: vakbekwaam, betrouwbaar, integer, aangesloten bij een klachteninstituut, beschikt over een beroepsaansprakelijkheidsverzekering, is gebonden aan een wettelijke zorgplicht

Als tussenpersonen mede het risico zouden dragen dat aanbieders lopen bij een hypotheek, dan zouden zowel aanbieders als afnemers daarmee gebaat kunnen zijn.

en informeert de consument over zijn manier van werken en is transparant over zijn beloning, gebonden aan een terugboekingsrisico voor ten minste vijf jaar, maakt een klantprofiel, maakt een risicoprofiel bij beleggingsproducten, ontvangt alleen provisie die de kwaliteit ten goede komt en niet verhindert dat in het belang van de cliënt wordt gehandeld en informeert de consument over de aard en reikwijdte van de dienstverlening, en geeft inzicht in de hoogte van de beloning in de oriëntatiefase via het dienstverleningsdocument.

Aflossingsgerelateerde provisie

Zowel aanbieders als afnemers van financiële producten hebben baat bij de rol van tussenpersonen in relatie tot de klassieke zekerheidsproblemen. Tussenpersonen zouden in staat moeten zijn om het morele risico, bij hypotheeken het risico dat consumenten de lening uiteindelijk niet kunnen aflossen, mede in te schatten en mogelijke grote risico's voor aanbieders vroegtijdig af te wentelen. Ook voor de consument moet een tussenpersoon het risico op het afsluiten van een slecht product kunnen beoordelen. In de hypotheekmarkt, waar de kredietcrisis pijnlijk duidelijk heeft gemaakt dat te veel risico veel geld kan kosten, zouden tussenpersonen meer als beoordelaar van het risicoprofiel kunnen fungeren, als buffer tussen bank en consument. Als tussenpersonen mede het risico zouden dragen dat aanbieders lopen bij een hypotheek, dan zouden zowel aanbieders als afnemers daarmee gebaat kunnen zijn. Vanuit de overheid worden banken en tussenpersonen gestimu-

- 1 Fred de Jong is Beleidscoördinator van de NVA, bestuurssecretaris van de Federatie FIDIN en verbonden aan het Amsterdam Centre for Insurance Studies waar hij een proefschrift schrijft over tussenpersonen. Dit artikel is op persoonlijke titel geschreven.
- 2 De AFM stelt het volgende voor: de AFM wil het aantal gevallen beperken waarin hypotheekverstrekkers leningen geven die hoger zijn dan de norm (die in de regel 4,5 tot 5 keer het jaarinkomen is). Tot op heden houdt de AFM toezicht op basis van de zogeheten GHF-norm die de hypotheekverstrekkers zelf hebben opgesteld. Hypotheekverstrekkers kunnen nu bij specifieke omstandigheden de GHF-norm overschrijden. Dat gebeurt naar de mening van de AFM in veel te ruime mate. Daarom wil de AFM de uitzonderingsmogelijkheden aanscherpen. De AFM vindt daarnaast dat de maximale hypotheek niet alleen gekoppeld moet worden aan het inkomen maar ook aan de waarde van het huis. Een hypotheek zou niet hoger mogen zijn dan de aankoopwaarde van de woning. Dit moet voorkomen dat consumenten met hoge restschulden blijven zitten bij vervroegde verkoop van de woning, bijvoorbeeld als de hypotheek niet meer kan worden betaald door echtscheiding of werkloosheid.

leerd om het probleem van overkreditering aan te pakken. Daartoe is onder meer de Gedragscode Hypothecaire Financiering aangescherpt en stelt de Wft ook nadere eisen. De huidige beloningsstructuur (het provisiestelsel) bij hypotheek is echter zo ingericht dat tussenpersonen meer beloning ontvangen naarmate de hypotheek (inclusief vermogensopbouwende delen) hoger wordt en consumenten dus meer lenen. Tussenpersonen hebben dan ook

Een tussenpersoon dient bij het adviseren over hypotheek, het belang van de consument voorop te stellen.

een financieel belang bij overkreditering. Om overkreditering terug te dringen stel ik voor om de beloning voor de adviseur (ook die van de bank) mede afhankelijk te maken van de mate waarin een hypotheek wordt afgelost. Vooral bij aflossingsvrije hypotheek is deze overweging relevant, omdat bij deze hypotheekvorm er niet automatisch aan vermogensopbouw wordt gedaan om de hypotheek op termijn af te kunnen lossen. Hoewel het vanwege fiscale overwegingen misschien een goed advies is om een hypotheek juist niet af te lossen, en het ook kan zijn dat consumenten op andere manieren vermogen opbouwen om de hypotheek af te lossen, acht ik de maatschappelijke belangen meer gebaat bij het sneller aflossen van schulden. Als dan ook de beloning van de tussenpersoon hoger wordt naarmate een consument zijn lening aflost, wordt de tussenpersoon mede risicodragend. Daarmee hebben financieel adviseurs een positieve prikkel om bij te dragen aan een maatschappelijk belang en worden tevens geldverstrekkers tegen zichzelf beschermd.

Financiële positie van de consument

De financiële sector draait op vertrouwen. Helemaal als consumenten een hulppersoon, in de vorm van een tussenpersoon, inschakelen om hen te ondersteunen bij het maken van een belangrijke keuze met grote financiële consequenties. Een tussenpersoon dient bij het adviseren over hypotheek het belang van de consument voorop te stellen. Dat doet hij het meest optimaal als hij kan beschikken over alle relevante informatie die voor een goed advies noodzakelijk is. Dat betekent dat de tussenpersoon tot in detail moet weten hoe de consument er financieel voorstaat. En dat houdt niet op bij het inzien van een loonstrookje en het pensioenoverzicht. De tussenpersoon zou ook inzicht moeten hebben in het bestedingsgedrag van de consument. Hoe leeft hij, wat geeft hij uit, welk vermogen staat daar tegenover, hoe zijn de risico's afgedekt etc. Dat vergt meer investering van de tussenpersoon, maar dat vergt ook meer bereidheid van de consument om zich te verdiepen in het hypotheekadvies. Over het algemeen besteedt een consument meer tijd aan het uitzoeken van een nieuwe koelkast dan voor het inwinnen van advies over een hypotheek. Gaat de koelkast stuk, dan is er een schade van bijvoorbeeld € 1000, is de hypotheek niet in orde, dan loopt de consument de kans op een financiële ramp. Tussenpersonen dragen dus een grote verantwoordelijkheid voor het financiële welzijn van consumenten. Maar belangrijker is dat consumenten zelf ook gaan beseffen dat zij verantwoordelijk zijn voor hun eigen financiële geluk.

Zoals ik in dit artikel heb aangetoond wordt de consument die een hypotheekadvies vraagt op allerlei manieren beschermd. Het risico

daarvan is dat consumenten weer opnieuw moral hazardgedrag gaan vertonen. Consumenten die in de veronderstelling zijn dat de

Consumenten die in de veronderstelling zijn dat de wetgever zijn positie bij financieel advies wel beschermt, zullen geneigd zijn minder oplettend te worden bij het beoordelen van het advies.

wetgever zijn positie bij financieel advies wel beschermt, zullen geneigd zijn minder oplettend te worden bij het beoordelen van het advies. Dat is geen gezonde zaak. Consumenten zijn primair verantwoordelijk voor hun eigen handelen. De tussenpersoon is verantwoordelijk voor zijn advies en de bank voor het verstrekken van de lening. De kredietcrisis heeft vaak de reactie opgewekt dat banken weer 'back to basics' moeten. Dat geldt zeker ook voor de consument. Ik zou de consumentenorganisaties dan ook willen oproepen om een bijdrage te leveren aan het verantwoordelijk maken en houden van de consument, juist als het gaat om het aanschaffen van financiële producten.

Moraliteit

Los van de inhoud van het voorstel van de AFM, denk ik in eerste instantie dat niet regels en meer toezicht de oplossing zijn. Nee, de moraliteit van de consument en de maatschappij moet veranderen. Schulden maken dient weer een gevoel van schaamte op te leveren. En dan heb ik het niet over het aangaan van een hypotheekschuld, maar wel over schulden voor de aankoop van luxe goederen.

In plaats van schuldgeoriënteerd zou de Nederlandse consument, gestimuleerd door de overheid en marktpartijen, moeten overgaan naar meer aflossingsgeoriënteerd denken. Ook de hypotheekrentediscussie dient daarbij nadrukkelijk te worden betrokken. Ondanks de goede intenties om via de aftrekmogelijkheid van de hypotheekrente de woningmarkt te stimuleren, wat in deze tijd zeker geen overbodige luxe is, dient overwogen te worden om op een andere manier het eigenwoningbezit te stimuleren. Niet zozeer het aangaan van een zo hoog mogelijk schuld en dito belastingvoordeel, maar veeleer een koopsubsidie gecombineerd met een aflossingsbonus.

Tussenpersonen hebben een belangrijke economische positie en dienen een publiek belang. Veel consumenten gaan bij het nemen van financiële beslissingen af op het advies van deze tussenpersonen. In 2007 waren tussenpersonen in Nederland verantwoordelijk voor een premie- en hypotheekvolume van circa € 97 miljard. Die economische positie van de tussenpersoon staat onder druk, doordat technologische en maatschappelijke vooruitgang het primaire bestaansrecht van deze beroepsgroep bedreigt. Tussenpersonen dienen zich dan ook te bezinnen op een andere rol in onze huidige samenleving. De woekerpolisaffaire en de kredietcrisis hebben duidelijk gemaakt dat tussenpersonen een belangrijke rol kunnen vervullen. Maar dan moet deze bedrijfstak wel de rol van risicomanager gaan opeisen die zowel de klant als de aanbieder beschermt tegen het nemen van ondoordachte risico's. Daarentegen pleit het de consument niet vrij om achterover te leunen. Sterker nog, ik ben van mening dat de consument juist meer eigen verantwoordelijkheid moet nemen als het gaat om zijn financiële toekomst.

Daartoe is educatie van groot belang en het wegnemen van prikkels die de consument, banken, verzekeraars en tussenpersonen kunnen verleiden tot het aangaan van een onverantwoorde schuldenlast. Marktpartijen, overheid, toezichthouders en consumentenorganisaties moeten gezamenlijk de moraliteit ten aanzien van het aangaan van schulden gaan veranderen.

Marktpartijen, overheid, toezichthouders en consumentenorganisaties moeten gezamenlijk de moraliteit ten aanzien van het aangaan van schulden gaan veranderen.

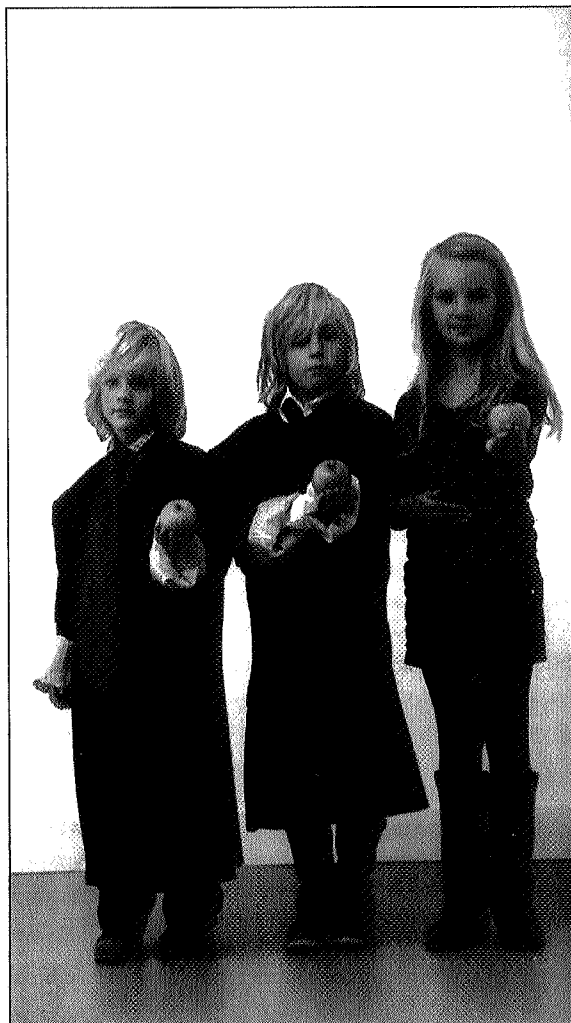
Ik ben er van overtuigd dat het veranderen van de moraliteit ten aanzien van schulden primair vanuit mensen zelf dient te komen en niet opgelegd door de wetgever. Daartoe dienen alle partijen die zich bemoeien met de financiële positie van consumenten hun verantwoordelijkheid te nemen. Mijn advies is dan ook om niet alleen aandacht te besteden aan het beter informeren en opleiden van consumenten, zoals door middel van CentiQ³, maar juist ook aan het veranderen van de moraliteit in de samenleving. Enerzijds moeten marktpartijen samen met de overheid er voor zorgen dat alle prikkels die het risico op overkreditering vergroten, worden weggenomen. Maar daarnaast dient via overheidscampagnes en scholingsprogramma's de consument te worden bewerkt. Consu-

menten kunnen leren om de juiste vragen voor zichzelf te stellen over hun persoonlijke financiële situatie, maar het helpt ook als het hebben van schulden als niet-cool wordt gepositioneerd.

Bronnen

- AFM (2009), Mededeling AFM over voorstellen hypotheeknormen, 22 april 2009.
- Brussen, B. (2009). Nederland spaarland, ANP, 9 februari 2008.
- CBS (2009). Veel minder vermogen, maar meer inkomen voor huishoudens in 2008, PB08-027, 9 april 2009.
- Jong, de F., (2009). Kredietcrisis en tussenpersonen, ESB 94, 20 maart 2009, p 170-172.
- Muetstege, C. (2008). Marktaandeel hypotheekintermediairs fors gestegen, maar ..., NBVA Stem, april 2008.
- NVB (2008). De Nederlandse spaarmarkt, Bankwereld nummer 3, oktober 2008.
- Parool (2009). Grote schulden met creditcards, 11 februari 2009.

³ Wijzeringeldzaken.nl is een initiatief van ruim 40 partijen uit de financiële sector, de overheid, voorlichtings- en consumentenorganisaties en de wetenschap die gezamenlijk de consument wijzer in geldzaken willen maken. Deze partijen werken samen in het Platform CentiQ, Wijzer in geldzaken en hebben als doel de financiële kennis en vaardigheden van de consument te verbeteren en een actieve houding te stimuleren, zodat consumenten bewuste financiële keuzes kunnen maken.



De financiële crisis trekt sporen in de economie en krijgt gevolgen voor individuele huishoudens. Een vlotte dienstverlening vereist een strakke organisatie, deskundige medewerkers en een slimme ondersteuning door ICT. Wachtlijsten zijn niet nodig.

De oplossing: EOS

Webbased software voor

- Minnelijke schuldregeling
- Wsnp-bewindvoering
- Beschermingsbewind
- Budget- en inkomensbeheer

Neem voor meer informatie of voor de demo contact op met Conclusion: Klaas Petter, tel 030 – 219 3800 of kpetter@conclusion.nl of kijk op www.conclusion.nl/eos

EOS

Conclusion
Herculesplein 80
3584 AA Utrecht

CORE BUSINESS VAN CONCLUSION