

Na jarenlang woekerpolissen te hebben aangepakt, zijn er inmiddels meer producten die moeten worden 'ontwoekerd'. Bijvoorbeeld aflossingsvrije hypotheek die op einddatum niet kunnen worden afgelost. En de locked-up problematiek bij doorlopende kredieten.

## Nieuwe ontwoekertaak adviseur

TEKST CHRISTEL VAN BOMMEL-VERSLUIJS, POLIS ADVOCATEN

Producten die jaren geleden heel gewoon waren, blijken nu problemen te (kunnen) veroorzaken. Die problematiek moet volgens de toezichthouder zo snel mogelijk worden aangepakt. En die taak, beste adviseur, ligt bij u. Dus daar gaat u weer. Klanten aanschrijven dat die (deels) aflossingsvrije hypotheek toch tijdens de looptijd moet worden afgelost. Omdat er anders aan het einde van de looptijd een probleem ontstaat wanneer de klant de hypotheek niet kan aflossen. Als de geldverstrekker de lening verlengt, is de hypotheekrente niet meer aftrekbaar. Hierdoor stijgt de maandlast. En is die maandlast met het pensioeninkomen nog wel betaalbaar? Is dit nieuws? Ik hoop van niet. Als het goed is, heeft u uw klant bewust een aflossingsvrije hypotheek geadviseerd. En omdat u uw klant tijdens de looptijd nog wel eens spreekt, weet u hoe de huidige stand van zaken op persoonlijk en financieel gebied is. Dan weet u ook of die hypotheek nog steeds passend is of niet. Zo niet, dan heeft u waarschijnlijk de klant hierop gewezen en een nieuw advies voorgelegd. Zoals een redelijk handelend en redelijk bekwaam adviseur dit behoort te doen.

En wat te denken van die klant die jaren geleden een consumptieve lening heeft afgesloten voor een auto of caravan. Hij betaalt netjes iedere maand zijn termijn, bestaande uit rente en aflossing. Maar door de stijgende rente is het aflosdeel van de maandlast nihil geworden. De klant betaalt dus vrijwel alleen maar rente. Gevolg is dat hij veel langer en meer betaalt aan de lening van een auto of caravan die hij misschien niet eens meer heeft. Of die zijn waarde verloren heeft. Daarnaast zijn ook de leennormen gewijzigd. Op hetzelfde inkomen van jaren geleden, kan nu veel minder geleend worden. De lopende lening is met

### 'Kop in het zand of de klant uitnodigen?'

de huidige normen onverantwoord en kan niet worden overgesloten. De klant zit vast, is locked-up. Wat nu? De klant aanschrijven en samen met de geldverstrekker bekijken wat de mogelijkheden zijn om hem zo snel mogelijk te laten aflossen.

Zijn alle aflossingsvrije hypotheek een woekerhypotheek? Zijn alle klanten met een doorlopend krediet locked-up? Nee en dat weet u zelf ook. Het komt allemaal neer op het gegeven advies en de verslaglegging daarvan. Waarom heeft u dat specifieke product aan de klant geadviseerd? Welke alternatieven heeft u de klant laten zien? Of week de klant af van uw advies? Heeft u de klant dan goed gewezen op de mogelijke risico's en (financiële) consequenties? Tijden, normen en omstandigheden veranderen. Het is maar net hoe u daar mee omgaat. Kop in het zand? Of de klant uitnodigen? ■

