

Arbeidsongeschiktheid en de aflosverzekering

EEN BELANGRIJK ONDERWERP IN EEN ADVIESGESPREK MET DE KLANT OVER DE HYPOTHEEK, IS HET ADVIES OVER INKOMENSRISICO'S. VOOR VEEL ADVISEURS IS DIT GEEN FAVORIET ONDERDEEL VAN HET ADVIESPROCES. MAAR EEN HYPOTHEEKADVIES IS NIET PASSEND ALS DE RISICO'S DIE DE KLANT LOOPT ONVOLDOENDE ZIJN BESPROKEN.

TEKST **ROB TIMMERMANS**, IMPACT OPLEDING & TRAINING



**BNP PARIBAS
CARDIF**

De AFM vermeldt in leidraad 6 dat om een goed advies over een hypothecair krediet uit te kunnen brengen, de adviseur de overtuiging moet hebben, dat de consument ook bij calamiteiten zoals overlijden, werkloosheid of arbeidsongeschiktheid, de lasten van het hypothecair krediet kan blijven dragen. Volgens mij hoort het advies verder te gaan dan dit. Het advies dient niet alleen gericht te zijn op de betaalbaarheid van de hypotheeklasten, maar juist op de betaalbaarheid van het leven van de klant, als één van deze calamiteiten zich voordoet. Dus gebaseerd op het wenselijk besteedbaar inkomen.

De AFM geeft in deze leidraad tevens aan dat het advies niet passend is als een adviseur een risicoverzekering adviseert, waarbij een bedrag is verzekerd dat lager, of juist hoger, is dan benodigde inkomensruimte. Zonder nadere motivatie en aansluiting bij de doelstelling van de consument, is het advies voor over- of onderverzekering per definitie geen passend advies. De hoogte van de verzekerde bedragen sluiten precies aan op de uitkomsten van de berekening van de inkomensruimte. Er wordt niet te weinig, maar ook niet teveel verzekerd.

Blijkbaar is de inkomensruimte de maat voor de hoogte van de risicoverzekeringen. Toch geeft de AFM in latere publicaties aan dat altijd rekening moet worden gehouden met de uitgaven van de klant. De analyse van de risico's is dus niet zonder meer gelijk aan het advies. De analyse geeft inzicht in de inkomensruimte in bepaalde situaties en vormt een 'praatstuk' over de risico's die hierbij kunnen ontstaan. De klant kan immers



Rob Timmermans:

'Belangrijk is dat je in het begin van het adviesproces goed inventariseert welke voorzieningen de klant al heeft'

andere voorzieningen hebben getroffen of een inkomensterugval (deels) opvangen door te prioriteren en te bezuinigen op de uitgaven.

Complex

Het is niet zo vreemd dat het advies over inkomensrisico's geen populaire bezigheid is van de adviseur. Het advies hierover is complex en elk risico heeft zijn eigen specifieke eigenaardigheden. Zo is het risico van overlijden het éne risico waarbij niet op de gezinssituatie wordt geadviseerd, maar op de situatie per partner. Partners hebben hun eigen wensen voor wat betreft de financiële situatie na het overlijden van de andere partner. Je geeft dus in feite twee adviezen. Het 'lang leven risico' zit vol aannames. Je hebt geen idee wanneer de klant recht heeft op AOW en al helemaal niet wanneer het pensioen ingaat. Je gaat uit van de op dit moment bekende informatie over een mogelijke ingangsdatum. Het inkomensrisico bij werkloosheid is vrij nauwkeurig inzichtelijk te maken, maar de oplossingen zijn meestal tijdelijk en marginaal.

Drie scenario's

Waarschijnlijk is het risico van arbeidsongeschiktheid nog het meest complex. Waar je bij de andere risico's nog duidelijke uitgangspunten kunt formuleren, zijn de gevolgen bij arbeidsongeschiktheid moeilijk in te schatten.

Bij arbeidsongeschiktheid zijn er drie financiële scenario's:

1. *Best case scenario: volledig en duurzaam arbeidsongeschikt (IVA)*
2. *Worst case scenario: 35 procent arbeidsongeschikt en géén inkomen (vervolguitkering)*
3. *En zo'n honderd andere WGA-scenario's bij gedeeltelijke arbeidsongeschiktheid*

De vraag is nu welk scenario je hanteert als uitgangspunt voor het advies. Kies je voor het meest verstrekkende gevolg? Of bijvoorbeeld voor de statistisch grootste kans op instroom in de WIA (bij volledige, maar niet duurzame arbeidsongeschikt)? Duidelijk is dat wélk scenario je ook kiest, de kans klein is dat dit ook daadwerkelijk de situatie van de klant is als deze arbeidsongeschikt is.

Inventariseren

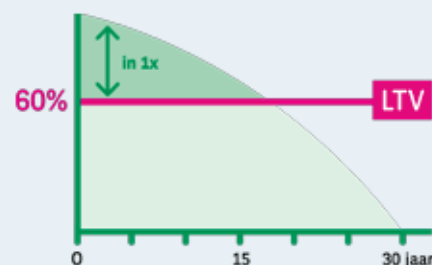
Belangrijk is dat je in het begin van het adviesproces goed inventariseert welke voorzieningen de klant al heeft en in welke situatie een (aanvullende) uitkering plaatsvindt. Daarnaast zal de adviseur aan de klant in verschillende scenario's inzichtelijk moeten maken wat de inkomensterugval is en hoe de gewenste uitgaven zich dan verhouden tot de inkomsten. Ook mogelijke bezuinigingen en andere oplossingen komen hierbij ter sprake, zoals de mogelijkheid van de partner om in dat geval meer inkomen te genereren.

Als met de klant het tekort in het besteedbare inkomen in de verschillende scenario's wordt besproken, dient de adviseur ook oplossingen aan te dragen. Er zijn mogelijkheden om dit tekort maandelijks op te vangen met een woonlastenverzekering. De adviseur dient bekend zijn met de voorwaarden en de belangrijkste kenmerken van de producten van de aanbieders. Vaak is de hoogte van de uitkering afhankelijk van de mate van arbeidsongeschiktheid en de hoogte van het inkomen. Daarnaast kan de uitkeringsduur beperkt zijn en afhankelijk van eventuele (her)keuringen en andere voorwaarden.

Aflosverzekering

Er is ook een andere oplossing, waarbij niet het inkomen wordt verhoogd,

maar waarbij de maandlasten blijvend worden verlaagd: de aflosverzekering. Bij de aflosverzekering wordt, zodra de klant recht heeft op een WIA-uitkering, in één keer een bedrag uitgekeerd waarmee de hypotheeksom wordt verlaagd tot 60 procent van de LTV. Omdat bij het afsluiten van de verzekering bekend is tegen welke rente de financiering voor de aankoop van de woning wordt afgesloten, staat de uitkering op elk moment tijdens de looptijd vast. De verzekering eindigt als de hypotheeksom is afgelost tot 60 procent van de LTV.



De aflosverzekering kent een aantal verschillen ten opzichte van een woonlastenverzekering. Zo zijn de maandlasten blijvend verlaagd na de uitkering. De voorwaarden zijn duidelijk: de klant heeft recht op de uitkering, op het moment waarop deze recht heeft op een WIA-uitkering. Eventuele herkeuringen hebben geen invloed op de uitkering, zoals bij woonlastenverzekeringen het geval is. Uitgekeerd is uitgekeerd.

Direct duidelijk

Met de aflosverzekering is direct duidelijk wat de maandelijkse hypotheeklasten zijn bij arbeidsongeschiktheid. Samen met de klant kan dan worden bekeken welke invloed de verlaagde maandlasten hebben op het gewenste besteedbare inkomen in de verschillende scenario's. De klant maakt uiteindelijk de keuze of deze oplossing past bij zijn wensen en risicobereidheid. Een advies om een aflosverzekering te sluiten, kan dus een belangrijke bijdrage leveren aan een passend advies. ■

'Bij de aflosverzekering wordt in één keer een bedrag uitgekeerd'