

Checklist Doelgroepbepaling Overwaarde Hypotheek

Naam hoofdaanvrager

Naam medeaanvrager

Leningnummer

Naam adviseur

Naam advieskantoor

Datum advies

We vinden het belangrijk dat dit product aan de juiste doelgroep wordt verstrekt. Dit wordt ook vanuit wet- en regelgeving van ons als bank en financieel adviseurs verwacht. Omdat het een gezamenlijke taak is om te zorgen dat klanten een verantwoorde hypotheek afsluiten, maken we voortaan gebruik van de checklist doelgroepbepaling Overwaarde Hypotheek.

Met deze checklist toets je of je als adviseur het juiste product adviseert en zien wij als geldverstrekker of de Overwaarde Hypotheek aan de juiste doelgroep wordt verstrekt. Kun je een vraag niet beantwoorden met een van de antwoordopties? Dan is de Overwaarde Hypotheek niet geschikt voor deze klant en kan hij geen Overwaarde Hypotheek afsluiten. Dit geldt ook als je de overige punten en slotverklaring niet kunt afvinken.

Een beschrijving van de doelgroep inclusief een beschrijving voor wie de Overwaarde Hypotheek geschikt of niet geschikt is, vind je in de productwijzer Overwaarde Hypotheek op onze site. In sommige gevallen kan het product geschikt zijn, maar is er een aanvullende motivatie nodig. Vul deze checklist helemaal in en upload deze in Track & Trace Hypotheken.

Vraag 1: Komt de klant voor de hoogte van de totale opname in aanmerking voor een (verhoging van de) reguliere hypotheek?

Bekijk in eerste instantie of een klant een reguliere extra hypotheek kan afsluiten of zijn bestaande hypotheek kan verhogen. De klant mag van dit advies afwijken en toch een Overwaarde Hypotheek afsluiten, als dit wordt gemotiveerd. Bijvoorbeeld omdat een klant een maandelijkse aanvulling op zijn pensioen wil of gelijke/lageremaandlasten. De financiële impact van beide scenario's heb je voor de klant inzichtelijk gemaakt.

- Nee of slechts gedeeltelijk.
- Ja, maar de klant kiest hier bewust niet voor. De motivatie is opgenomen in het adviesrapport.

Vraag 2: Heeft de klant plannen om te verhuizen in de toekomst of vindt de klant het belangrijk dat er nog overwaarde overblijft als hij zijn woning verkoopt of als hij overlijdt?

- Nee, de klant heeft beide doelstellingen niet.
- Ja, de klant heeft verhuisplannen of vindt het belangrijk dat er overwaarde overblijft als hij zijn woning verkoopt of als hij overlijdt. Na het afsluiten van de Overwaarde Hypotheek is het nog mogelijk om deze doelen te behalen. De motivatie hierover heb ik opgenomen in het adviesrapport.

Vraag 3: Is er sprake van een (gedeeltelijk) consumptief bestedingsdoel? Zo ja, wegen de kosten op tegen het voordeel van een alternatieve lening?

Is er sprake van een (gedeeltelijk) consumptief bestedingsdoel, anders dan het helpen van de (klein)kinderen, een maandelijkse aanvulling of zorg inkopen? Dan gelden de volgende richtlijnen:

- Wijs de klant altijd op de alternatieve financieringsmogelijkheden;
- Kan de klant in aanmerking komen voor een goedkopere alternatieve financiering (totale kosten onder aan de streep), dan adviseer je dit;
- Is er geen goedkoper alternatief, maak dan de financiële impact van de keuze voor de Overwaarde Hypotheek inzichtelijk;
- Kiest de klant toch voor de Overwaarde Hypotheek? Motiveer dan wat zijn afweging hierbij is geweest.

- Nee, er is geen sprake van een consumptiefbestedingsdoel.
- Ja, er is sprake van een consumptieve besteding en de totale kosten wegen op tegen het voordeel van een alternatieve lening.
- Ja, er is sprake van een consumptieve besteding, maar de totale kosten wegen niet op tegen het voordeel van de alternatieve lening. Ik heb dit met de klant besproken en de klant is hier bewust van afgeweken. De motivatie hierover heb ik opgenomen in het adviesrapport.

Vraag 4: De klant betaalt rente voor de Overwaarde Hypotheek. In deze rente zit een opslag van 0,05% voor de garantie dat er – onder voorwaarden – geen restschuld overblijft ('garantie bij marktwaarde'). Is de klant hiervan op de hoogte?

- De klant is op de hoogte van de rente-opslag voor de garantie bij marktwaarde. Ik heb de klant verteld dat de kans op restschuld in zijn persoonlijke situatie klein is. De klant vindt dat de voordelen van de Overwaarde Hypotheek opwegen tegen de opslag die hij betaalt, ondanks dat hij waarschijnlijk geen gebruik zal maken van de garantie bij marktwaarde.
- De klant is op de hoogte van de rente-opslag voor garantie bij marktwaarde. Hij weet dat er in zijn situatie een redelijke kans op restschuld is.

Vraag 5: Kan de klant met zijn inkomen de woning voldoende onderhouden tijdens de verwachte looptijd van de Overwaarde Hypotheek?

Om in aanmerking te komen voor de garantie bij marktwaarde, moet de klant de woning tijdens de looptijd van de Overwaarde Hypotheek onderhouden. ABN AMRO hanteert de volgende richtlijn voor de jaarlijkse onderhoudskosten:

- Woning met bouwjaar voor 1945: 0,6% van de woningwaarde
- Woning met bouwjaar tussen 1945 en 1980: 0,4% van de woningwaarde
- Woning met bouwjaar na 1980: 0,2% van de woningwaarde

- Ja, de klant kan dit op basis van bovenstaande richtlijn.
- Nee, maar de klant doet een maandelijkse opname vanuit zijn Overwaarde Hypotheek en zal dit geld (deels) besteden aan het onderhoud.
- Nee, ik heb een andere motivatie opgenomen in het adviesrapport.
- Niet van toepassing, er is sprake van een actieve Vereniging van Eigenaren.

Vraag 6: Is de woning nog steeds geschikt om in te blijven wonen als de klant ouder wordt en zijn gezondheid achteruitgaat?

- Ja, de woning is al geschikt.
- Nee, maar de klant gaat de woning nu geschikt maken.
- Nee, maar de klant gaat de woning in de toekomst geschikt maken. Ik heb met de klant besproken dat hij hier (in de toekomst) voldoende middelen voor heeft en dat het verhogen van de hypotheek bij ABN AMRO hiervoor niet mogelijk is.
- Niet van toepassing, de klant verwacht in de toekomst te gaan verhuizen.

Vraag 7: Heeft de klant op het moment dat hij de Overwaarde Hypotheek afsluit, voldoende vrij beschikbaar vermogen om de gewenste bestedingsdoelen te realiseren?

- Nee, de klant heeft onvoldoende vrij beschikbaar vermogen.
- Ja, maar de klant wil bewust zijn vrij beschikbare vermogen niet (geheel) gebruiken om zijn bestedingsdoelen te realiseren. De motivatie heb ik opgenomen in het adviesrapport.

Vraag 8: Heeft de klant een lopende hypotheek bij een andere geldverstrekker?

- Nee.
- Ja, deze wordt overgesloten naar een reguliere hypotheek bij ABN AMRO. De oversluitkosten wegen op tegen de voordelen van de Overwaarde Hypotheek.
- Ja, deze wordt (deels) overgesloten naar een Overwaarde Hypotheek. Ik heb de klant op de hoogte gebracht dat de totale kosten hoger zijn dan bij een reguliere hypotheek en heb de vergelijking met een reguliere hypotheek en de motivatie opgenomen in het adviesrapport.

Vraag 9: Moet de klant een vergoeding voor vervroegd aflossen (VVA) betalen en wil hij deze uit de opname van de Overwaarde Hypotheek financieren?

- Nee, de klant hoeft geen VVA te betalen.
- Nee, de klant betaalt de VVA uit eigen middelen of financiert deze in een reguliere hypotheek mee.
- Ja, ik heb inzichtelijk gemaakt voor de klant dat hij de kosten van de VVA meefinanciert in de Overwaarde Hypotheek. De klant is zich bewust van de hogere rente en het rente-op-rente-effect. De motivatie heb ik opgenomen in het adviesrapport.

Vraag 10: Wil de klant de financieringskosten voor het afsluiten van de Overwaarde Hypotheek uit de Overwaarde Hypotheek betalen?

- Nee, de klant betaalt deze uit eigen middelen of financiert deze mee in een reguliere hypotheek.
- Ja, ik heb de kosten van het meefinancieren inzichtelijk gemaakt voor de klant. De klant is zich bewust van de hogere rente en het rente-op-rente-effect. De motivatie heb ik opgenomen in het adviesrapport.

Overige punten

Bevestig alle onderstaandepunten:

- De klant doet geen eenmalige opname om een maandelijks bestedingsdoel of maandelijks lastenverlaging te realiseren.
- De klant neemt een totaalbedrag van minimaal €30.000,- op vanuit de Overwaarde Hypotheek. De klant kan alleen een lager bedrag opnemen als:
- hij een hypotheekvrije woning of een hypotheek bij ABN AMRO heeft en een totale hypotheekaanvraag/verhoging doet van minimaal € 30.000. De Overwaarde Hypotheek is hierbij een deel van de aanvraag/verhoging;
 - hij naast het afsluiten van de Overwaarde Hypotheek zijn lopende hypotheek naar ABN AMRO oversluit, waarbij de totale kosten voor het afsluiten van de hypotheek opwegen tegen het totale opnamebedrag van de Overwaarde Hypotheek.
- De klant is op de hoogte van de beperkte flexibiliteit in het product, maar wil ondanks de beperkingen het product afsluiten.

Slotverklaring

- Op basis van mijn advies en deze ingevulde checklist heb ik vastgesteld dat deze klant past binnen de door ABN AMRO vastgestelde doelgroep voor de Overwaarde Hypotheek. Is het product op bepaalde punten een aanvullende toelichting nodig? Dan heb ik die toelichting gegeven in het adviesrapport en gemotiveerd waarom er voor de Overwaarde Hypotheek is gekozen.
- Ik heb de inhoud van de *productwijzer Overwaarde Hypotheek* gelezen en heb alle opgenomen aandachtspunten met de klant besproken.