

# Verborgen kosten en risico's bij spaarhypotheken

*Manex*  
 Marcel J.F. van Bijsterveld  
 Postbus 646 5201 AP Den Bosch  
 Poedonk 26 5275HP Den Dungen  
 T: 073 - 59 44 112 M: 0615 - 32 11 32  
 F: 073 - 59 44 113 VerbijsterendAdvies.nl  
 E: info@DeHypothekenMakelaar.nl

ALS BELEGGEN TE VEEL KOSTEN EN RISICO'S MET ZICH MEEBRENGT, IS ER GELUKKIG ALTIJD DE SPAARHYPOTHEEK NOG. MAAR WORDEN CLIËNTEN BIJ DEZE HYPOTHEEKVORM WEL VOLDOENDE GEWEZEN OP DE KOSTEN?

**D**e afgelopen weken is de financiële branche weer eens in een negatief daglicht gesteld. Terwijl er nog diverse rechtszaken lopen omtrent de aandelenleaseproducten liggen de beleggingsverzekeringen zwaar onder vuur. De kosten van beleggingsverzekeringen zijn te hoog, ze worden te vaak verzwegen en de media gaan natuurlijk weer aan de haal met de excessen. Zelfs Vereniging Eigen Huis, die deze producten reeds jaren adviseert, heeft geschokt gereageerd. Het is de hoogste tijd voor enige relativering. Niet om de broodnodige discussie te ondermijnen, maar om aan te geven dat aan elk hypotheekadvies risico's en kosten kunnen zitten. Een aantal rekenvoorbeelden. Als u tussen de regels door enig cynisme bespeurt, dan is dat positief bedoeld.

## Opslag

Als beleggen te veel kosten en risico's met zich meebrengt, is er gelukkig altijd de spaarhypothek nog. Maar worden cliënten wel voldoende geattendeerd op de kosten? Wordt de cliënt er wel voldoende op gewezen dat hij doorgaans 0,2 procent meer betaalt dan voor een aflossingsvrije hypothek? Bij een hypothek van 240.000 euro is dat toch al gauw 14.400 euro extra rente over dertig jaar. Met een modaal inkomen is dit nog steeds 8.352 euro extra nettokosten. Deze staan zelfs niet in de financiële bijsluiter vermeld. Moeten offertes niet worden uitgebreid met de toevoeging: 'Pas op!, op dit product is

een opslag van 0,2 procent van toepassing?' Over de gehele looptijd betekent dit een extra investering van 8.352 euro. Wellicht dat de advocatencollectieven hierin voldoende aanleiding zien om gedupeerden aan te sporen een claim in te dienen ...

## \* Rentorisico 1: de (verborgene) kosten van rentezekerheid

'De hoogte van de hypotheekrente in het verleden biedt geen garantie voor de toekomst.' Ook deze toevoeging zou raadzaam kunnen zijn. Indien een cliënt kiest voor een lange rentevaste periode, zal deze bij een normale rentestructuur meer betalen dan bij een kortere rentevaste periode. Deze zichtbare kosten kunnen behoorlijk oplopen. Als voor een 20-jaars vaste rente 0,5 procent meer moet worden betaald dan voor een 10-jaars vaste rente,

alle kosten te worden gewezen. Hoeveel bedragen de kosten als de rente niet stijgt maar daalt en een jaar later de cliënt de rente voor dertig jaar tegen een half procent lager had kunnen vastzetten? Op de gemiddelde hypothek van 240.000 euro met een nog 29 jaar resterende looptijd is dit toch een strop van, schrik niet, 36.000 euro. Een voordeel dat de cliënt is ontnomen. Grote kans dat de cliënt daar nooit op is geweest. Het risico van renteverhoging is afgedekt, maar de kans op een lagere rente is de cliënt ook afgenomen. Ik stel voor dat we de cliënt een afstandsverklaring laten tekenen dat de cliënt bewust afstand doet van de voordelen van rentedalingen.

## \* Rentorisico 2: de spaarrente stijgt

Fantastisch zo'n lange rentevaste periode tegen zo'n lage rente; dertig jaar 4,3 procent. Maar wat als de rente op de geldmarkt ineens stijgt? Wat als de rente op een spaarrekening stijgt naar een ouderwetse 7 procent of 8 procent per jaar? De zorgplicht van geldverstrekker en adviseur zal hun toch gebieden de cliënt te adviseren om de spaarhypothek af te kopen en om te zetten naar een aflossingsvrije hypothek. Sparen tegen 4,3 procent terwijl een spaarrekening 8 procent oplevert, dat is toch niet echt een best advice. Wat als dit advies uitblijft? Wie is aansprakelijk en wie gaat eventueel opdraaien voor de fiscale consequenties

*Het ultieme advies bestaat niet*

dan zijn de kosten voor een gemiddelde hypothek van 240.000 euro de eerste tien jaar 12.000 euro bruto. Deze kosten zijn nog redelijk zichtbaar voor een cliënt. Maar hoe zit het met de verborgen kosten van rentezekerheid? De cliënt dient natuurlijk op

als deze polis in box 1 is geplaatst en de minimale duur nog niet verstreken is? Is de cliënt geweest op dit (fiscale) risico? Ook dit zou wel eens ongunstig kunnen uitpakken en wie is dan aansprakelijk. De cliënt is de leek en de adviseur de professional. Driemaal raden naar wie de beschuldigende vinger zal wijzen.

### Renterisico 3: de lage rente kost mij geld

Een spaarhypothec tegen een 30-jaars vaste rente kan nooit het juiste advies zijn. Zoals bij de meeste adviseurs bekend is, zijn de totale nettolasten voor een (box 1-)spaarhypothec in de laatste zeven tot acht jaar lager naarmate de rente hoger is. De netto rentevergoeding in de spaarverzekering weegt dan zwaarder dan de bruto rentebetaling over de leensom. Dit betekent dat de cliënt misschien jaren enkele tienden van procenten te veel heeft betaald voor rente zekerheid die uiteindelijk de cliënt veel geld kan kosten. Is de cliënt op dit risico geweest? Hoe kan het zijn dat geldverstrekkers zo'n product wel mogen aanbieden? Is dit niet altijd in het nadeel van de cliënt? Zeker gezien het vermeende belang van de geldverstrekker. De cliënt wordt bijvoorbeeld 4,5 procent vergoed in de spaarpolis, terwijl de marktrente 6,5 procent is? Wat een belangenverstrengeling. Hoe zit het met de zorgplicht?

### Inflatie-risico

Een lage rente, een lange rentevaste periode en een volledige aflossing via een spaarhypothec. Wat kan een cliënt zich nog meer wensen? Of zit er toch nog een addertje onder het gras? Momenteel bedraagt de laagste rente voor een spaarvariant 4,4 procent voor dertig jaar vast. Lekker laag dus. Maar wat als in de toekomst de inflatie weer wat zou toenemen? Zeker voor box 3-polissen waarover ook nog eens 1,2 procent belasting moet worden betaald. Dan blijft er netto maar 3,2 procent over. En als we ook nog eens rekening houden met de eerder genoemde opslag van 0,2 procent, dan moeten we al snel tot de conclusie komen dat het uistellen van consumptie geen voordeel oplevert en bij een hoge inflatie zelfs een nadeel. Is de cliënt zich bewust van dit inflatie-risico? De cliënt wil juist aflossen om er in de toekomst financieel beter voor te staan, maar



## Sparhypothec het hoogste risicoprofiel

door het risico van een negatieve reële rente wordt juist het tegendeel bereikt. Aflossingsvrij zou beter zijn geweest. Zijn de adviseur en geldverstrekker dan niet aansprakelijk? Deze hebben tijdens de looptijd geweten dat de geldontwaarding sneller ging dan de netto aangroei van de spaarverzekering. Het juiste advies zou de adviseur moeten bewegen de cliënt te adviseren het consumeren niet langer uit te stellen maar zo veel mogelijk nu te doen.

### Beleggingsrisico

En laten we vooral het beleggingsrisico niet vergeten. Beleggen brengt risico's met zich mee. Bij een hypothec betekent dit het risico dat het rendement lager is dan verwacht. Niet beleggen dus! Maar niet beleggen kent een spartaal risico. Namelijk het risico dat hogere rendementen dan in een spaarhypothec worden misgelopen. De reden dat in de jaren negentig de beleggingshypothec enorm aan populariteit won, is omdat menig spaarder zich liet enthousiasmeren (of zo u wilt: gek liet maken) door alle positieve beleggingsverhalen op verjaardagsfeestjes. Het gemiddelde rendement over de jaren tachtig en negentig lag gemiddeld boven de 20 procent per jaar. De rampjaren 2001 en 2002 meegeteld lag het gemiddelde nog steeds op circa 17 procent per jaar. Circa driemaal zo veel als bij een huidige spaarhypothec. Wat nu als de cliënt zekerheid wil en kiest voor een spaarhypothec? Dan kan het zijn dat de beleggingsjaren 1996, 1997 zich herhalen waarin de koersen zich verdubbelden. In twee jaar tijd. Bij een hypothec

tegen 4,5 procent duurt een verdubbeling circa 18 jaren. Uiteraard zal de cliënt zich dan niet laten troosten met de mededeling dat de spaarhypothec wel lagere kosten heeft gekend. Uiteindelijk gaat het om het resultaat onderaan de streep, en dat is historisch gezien bij een spaarvariant lager dan bij een beleggingsvariant. Wellicht dat we de cliënt een risicoprofiel moeten laten invullen dat, afhankelijk van de 'spaarhorizon', de cliënt op basis van de resultaten van het verleden een hoog risico loopt dat een hoger rendement dan een spaarrendement wordt misgelopen. Bij een laag risicoprofiel zal juist een spaarhypothec geadviseerd mogen worden. De kans dat het rendement van beleggingen immers op langere termijn achterblijft op sparen is aanzienlijk kleiner dan de kans dat de cliënt rendement mist als deze wel voor een spaarhypothec kiest. Als we deze redenering volgen, kent een spaarhypothec het hoogste risicoprofiel. 0 0 0 0

### Conclusie

Elk hypothec en financieel advies is gebaseerd op diverse veronderstellingen. Tijdens de inventarisatie wordt met de cliënt afgesteld welke veronderstellingen hij graag ten grondslag wil laten liggen aan het advies. En bij elk advies zal de toekomst moeten uitwijzen of de veronderstellingen correct zijn geweest. Hierbij moeten alle onderdelen van het advies worden meegewogen en niet op onderdelen worden 'afgeschoten'. Het ultieme advies dat, ongeacht welk scenario, tot de beste toekomst leidt, bestaat niet. Ja, de kosten van beleggingsverzekeringen zijn hoger dan voor spaarverzekeringen. De kansen echter ook en de toekomst op basis van de normale veronderstellingen ook. Wat ik hopelijk met dit relativerende artikel heb aangetoond, is dat afhankelijk van het toekomstscenario de kosten van een spaarhypothec ook wel eens erg hoog kunnen zijn. 0 0 0 0

