

CENTRAAL BEHEER HELPT ADVISEUR VERBREDEN

Met een ‘alles-onder-één-dak’-aanpak wil Centraal Beheer hypotheekadviseurs helpen hun rol te verbreden, klanten beter te beschermen én langdurige klantrelaties op te bouwen. Binnen een toekomstbestendig hypotheekadvies speelt vooral pensioen een cruciale rol, zegt Paul Bänziger, senior commercieel manager bij Centraal Beheer.

Pensioen is volgens Paul Bänziger vaak nog een onderbelicht onderdeel binnen het hypotheekadvies. Dat baart hem zorgen, omdat juist het pensioeninkomen volgens hem een cruciaal element is om voor klanten financiële rust op de lange termijn te creëren. “Daarnaast versterkt het de rol van de adviseur als betrouwbare gids in alle levensfasen”, aldus Bänziger. Hij merkt daarbij op dat het afsluiten van een passend pensioenproduct voor adviseurs eenvoudiger is geworden. “Bij Centraal Beheer hebben we alles-onder-één-dak: zowel voor de opbouwfase als de uitkeringsfase. Neem bijvoorbeeld ons product Extra Pensioen Opbouw. Daarmee kun je belastingvriendelijk een pensioenpotje voor later opbouwen. Je kiest uit een vaste of variabele rente. Beleggen óf een combinatie van sparen en beleggen kan ook. Via de Centraal Beheer-app heeft de klant altijd inzicht in deze rekening. Adviseurs kunnen straks in het adviseursportaal ook berekeningen maken en aanvragen doen.”

Specifiek voor pensioenen pleit Bänziger ervoor dat adviseurs verder vooruitkijken dan de wettelijke toets verplicht stelt. De adviseur zou uit zichzelf het gehele financiële plaatje tot na pensionering moeten doorrekenen, ook als dit niet wettelijk vereist is. Daarmee behoedt de adviseur zijn

klanten voor toekomstige betaalproblemen en onverwachte ingrepen, zoals het moeten aflossen of verkopen van de woning. Bänziger: “Er bestaat in de huidige regelgeving een toetsmoment 10 jaar voor de pensioenleeftijd, waarbij het pensioeninkomen wordt meegenomen in de beoordeling van de hypotheeklasten. Dit creëert een kwetsbaar gat. Zo kan iemand op 56-jarige leeftijd nog een hypotheek afsluiten die hij bij pensionering niet meer kan dragen.”

Woningverhuur Hypotheek

Naast de traditionele manieren om pensioeninkomen te genereren, is er nog een andere mogelijkheid. De Woningverhuur Hypotheek. “Een oplossing waar veel ondernemers gebruik van maken”, zegt Bänziger. Door overheidsmaatregelen hebben andere aanbieders zich helemaal of deels teruggetrokken van deze markt, maar Centraal Beheer blijft actief. Bänziger: “Mits verantwoord geadviseerd is de verhuurhypotheek een waardevol instrument. Voor ondernemers kan het product deel uitmaken van een bredere strategie voor pensioenopbouw of vermogensgroei.” Dit vraagt om goed advies, omdat de fiscale en juridische kaders complexer zijn geworden. In het verleden profiteerden beleggers van lage rentes en een sterke hefboomwerking.

Met relatief weinig eigen geld kon veel worden gefinancierd, wat hoge rendementen opleverde. “De recente rente- en belastingverhogingen in combinatie met

“Toetsmoment pensioenleeftijd creëert kwetsbaar gat”

aangescherpte huurwetgeving, hebben deze hefboom sterk verminderd. Waar voorheen 20 tot 25 procent eigen geld volstond, brengen investeerders nu vaak 50 tot 75 procent eigen middelen in, waardoor de markt gezonder maar ook selectiever is geworden”, aldus Bänziger.

Verzekeringen

Naast pensioen vindt Bänziger dat ook de overlijdensrisicoverzekering (ORV) integraal onderdeel moet zijn van het hypotheekadvies. Hoewel de wettelijke verplichting is vervallen, blijft het product essentieel om financiële zekerheid voor nabestaanden te waarborgen. Bänziger: “Een goed hypotheekadvies gaat verder dan de maandlasten van vandaag. Het

bespreken van de financiële gevolgen bij overlijden geeft klanten inzicht in hun kwetsbaarheid en mogelijke oplossingen. Een (maatwerk) ORV kan het verschil maken tussen behoud of verlies van de koop- of huurwoning bij onverwacht overlijden.”

Klimaatrisico

Een ander belangrijk thema binnen het hypotheek- en verzekeringsdomein van Centraal Beheer is het klimaat. Kennis en data over de gevolgen van klimaatverandering, zoals overstromingen, funderingsproblemen en brandgevaar wordt actief gedeeld met het intermediair, zodat hypotheekadviseurs hun klanten beter kunnen informeren en adviseren. Een concreet voorbeeld is de inzet van tools waarbij adviseurs samen met klanten de klimaatrisico's in hun postcodegebied kunnen checken. Bänziger: “Op bijeenkomsten die we regelmatig in het land organiseren vraag ik de adviseurs om dit op hun smartphone met de eigen postcode te doen en dan zie je regelmatig de verbazing op hun gezichten verschijnen. Die bewustwording stimuleert adviseurs om klimaatrisico's standaard onderdeel te maken van het hypotheekadvies. Daarmee bescherm je niet alleen je klanten tegen onverwachte kosten, je versterkt ook je eigen rol als betrouwbare, toekomstgerichte partner.”

Uit recent consumentenonderzoek dat Centraal Beheer heeft laten uitvoeren blijkt dat 34 procent zich zorgen maakt over klimaatrisico's van de eigen woning, terwijl een kwart in de afgelopen twee jaar wateroverlast heeft ervaren. Toch heeft ruim de helft (58%) nog geen enkele maatregel genomen. Belangrijke drempels hiervoor zijn volgens Bänziger de kosten en de onderschatting van het risico. Men denkt vaak dat het zo'n vaart niet zal lopen. Centraal Beheer wijst consumenten daarom ook op laagdrempelige maatregelen zoals het NK Tegelwippen, vergroening van tuinen en de aanleg van wateropvangvoorzieningen.

In de adviespraktijk ligt er nog veel onbenut potentieel: klimaatrisico's spelen zelden een expliciete rol in hypotheekgesprekken, terwijl ze direct invloed kunnen hebben op de waarde, veiligheid en toekomstbestendigheid van een woning. Bänziger waarschuwt dat toekomstige regelgeving of claimcultuur ertoe kan leiden dat adviseurs juridisch worden aangesproken als zij deze risico's nu niet signaleren.

Digitalisering

Centraal Beheer was in 2015 een van de eerste hypotheekverstrekkers met een volledig digitale

hypotheekstraat. Consumenten zijn dit echter niet massaal gaan gebruiken. Een menselijk hypotheekadvies is nog steeds waar de consument voor kiest. Het thema ‘slimmer werken met digitale middelen’ is voor Centraal Beheer een belangrijk speerpunt. AI en data-analyse bieden mogelijkhe-

“Digitalisering versterkt de adviesrol”

den om adviesprocessen te verrijken, risico's beter in kaart te brengen en klantinteracties persoonlijker te maken. “De balans tussen digitalisering en persoonlijk advies blijft cruciaal”, benadrukt Bänziger. “Centraal Beheer ziet digitalisering niet als vervanging van de adviseur, maar als versterking van zijn rol. Door processen te automatiseren en klantdata effectief te benutten, kan de adviseur zich richten op maatwerk en complexere klantvragen, terwijl de basisprocessen soepel en foutloos digitaal verlopen.”

Gids in alle levensfasen

Voor Bänziger staat vast dat een toekomstbestendig hypotheekadvies verder gaat dan het regelen van de financiering alleen. Door ook pensioen, overlijdensrisico, schadeverzekeringen en klimaatrisico's standaard in het gesprek te betrekken, bied je klanten niet alleen financiële rust, maar versterk je ook jouw positie als onmisbare gids in alle levensfasen. **LF**

Paul Bänziger, senior commercieel manager bij Centraal Beheer