

Vereniging Eigen Huis
luidt alarmbel

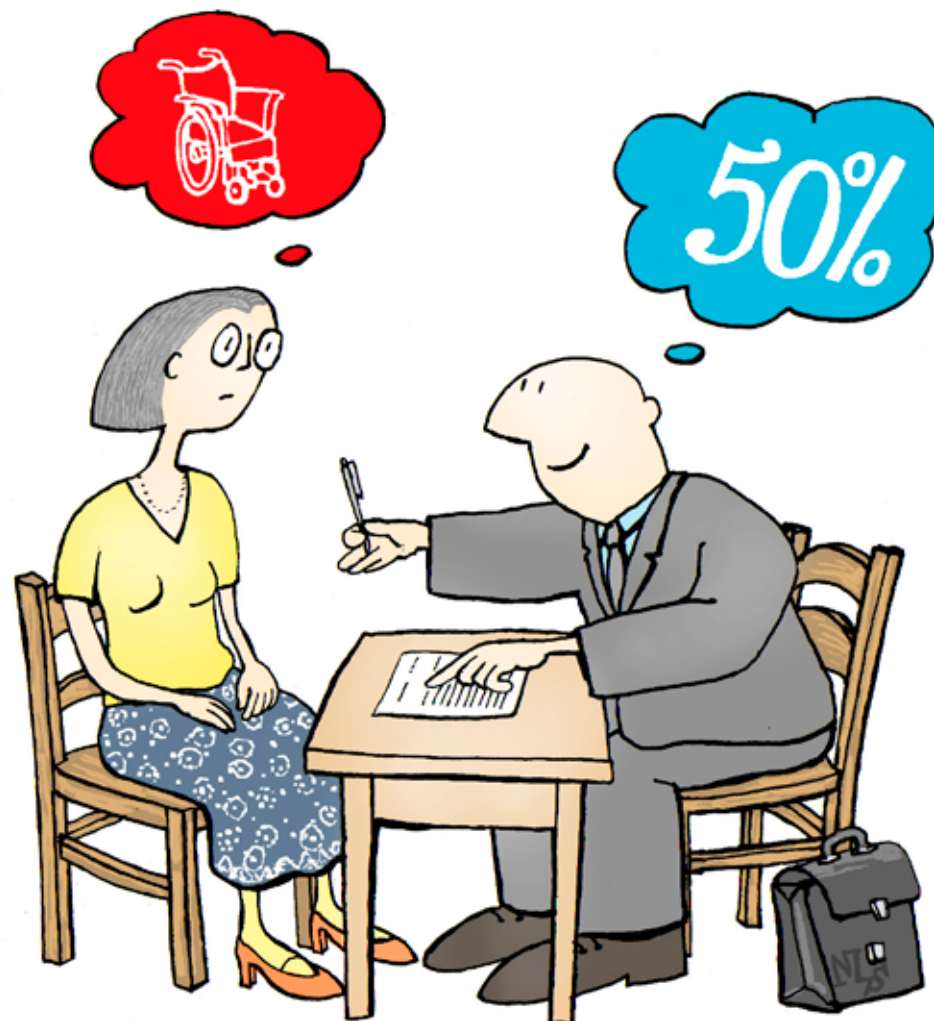
ADVIES WOONLASTENVERZEKERING

Advies over woonlastenverzekeringen is slecht en onvolledig. De voorwaarden zijn verwarrend en er ontbreekt ten onrechte een bijsluiting.

Tussenpersonen adviseren gehaast en belust op provisies. Vereniging Eigen Huis wil dat de politiek ingrijpt, nu duidelijk is dat de branche zelf niet in staat is hier verantwoordelijk mee om te gaan.

Tekst Peter Pijs Illustratie Niels de Hoog

BENEDEN PEIL



Veel mensen die een hypotheek afsluiten, lopen het risico dat zij door ingrijpende gebeurtenissen als werkloosheid of arbeidsongeschiktheid hun woonlasten niet meer kunnen dragen. Bij het aangaan van een hypotheek wordt daarom vaak een woonlastenverzekering afgesloten. Helaas zijn er geen regels waar een adviseur zich aan moet houden als hij een woonlastenverzekering probeert te slijten.

Het gevolg is dat klanten soms een polis sluiten terwijl ze al een arbeidsongeschiktheidsverzekering hebben lopen of denken dat ze goed verzekerd zijn terwijl – als puntje bij paaltje komt – de dekking tegen kan vallen. Bovendien zijn de provisies die de adviseurs met het afsluiten van woonlastenverzekeringen binnenhalen, bepaald niet mals. Beloningen van 35% tot meer dan 50% van de premie zijn geen uitzondering, en dat terwijl het advies over deze verzekering vaak afgeraffeld wordt.

Vereniging Eigen Huis heeft onlangs in de Tweede Kamer aandacht gevraagd voor de slechte advisering omtrent woonlastenverzekeringen.

AFGERAFFELD ADVIES

De woonlastenverzekering is bedoeld om bij arbeidsongeschiktheid en/of

POLITIEKE AANDACHT GEVRAAGD!

Vereniging Eigen Huis heeft bij de leden van de Tweede Kamer aandacht gevraagd voor de slechte advisering omtrent woonlastenverzekering. Zij heeft gewezen op de zorgplicht die adviseurs hebben ten opzichte van hun klanten en dringt aan op regelgeving. Daarnaast is de vereniging van mening dat er transparantie moet komen over de exorbitante verdiensten van adviseurs. Er zijn talloze transparantieregels, maar de woonlastenverzekeringen blijven buiten schot. "Voor ons is dat onacceptabel" vindt manager Collectief Ledenbelang Nico Stolwijk. "Een adviseur die een verzekering per week verkoopt, verdient daarmee tussen neus en lippen door zo'n een tot anderhalve ton per jaar extra! Dit is buiten alle proporties, zeker als je kijkt hoe er met de verantwoordelijkheid richting de klant wordt omgegaan!"

werkloosheid de maandelijkse woonlasten voor een bepaalde periode op te vangen. Dit is natuurlijk relevant, maar wat blijkt: bij de advisering laten tussenpersonen zich eerder leiden door snelle verdiensten dan door het belang van de klant.

De klant is dan ook niet erg tevreden, zo blijkt uit een recente peiling onder 75 leden van Vereniging Eigen Huis. Veel van de ondervraagden besloten geen woonlastenverzekering af te sluiten na zo'n adviesgesprek. De belangrijkste reden was dat zij vermoedden te zullen betalen voor een verzekering die waarschijnlijk nooit zal uitkeren. Die vrees kan gegrond zijn. De meeste adviesgesprekken worden tot ongenoegen van de gegadigden in tien minuten afgeraffeld. Adviseurs doen nauwelijks aan productvergelijking. Wat er daadwerkelijk kan gebeuren in geval van arbeidsongeschiktheid, bespreken ze meestal slechts zijdelings. Welke verzekeringen via de werkgever zijn afgesloten, komt vrijwel nooit aan de orde, terwijl dat wel een cruciaal punt is.

ERNSTIGE GEVOLGEN

Verontrustend, vindt financieel specialist Koen Velner van Vereniging Eigen Huis: "Het kan wel degelijk belangrijk zijn om een woonlastenverzekering af te sluiten. Maar vraag om een vergelijking tussen meerdere producten. En kijk heel

goed naar de voorwaarden. Onderzoek wat er bij de werkgever is geregeld. Vraag om een heldere schriftelijke samenvatting van het product. En vooral: zorg dat je een samenhangend verhaal krijgt te horen. Met als belangrijkste vraag: wat gebeurt er financieel als ik morgen arbeidsongeschikt of werkloos raak? Vraag of de adviseur dat ook daadwerkelijk voorrekenet."

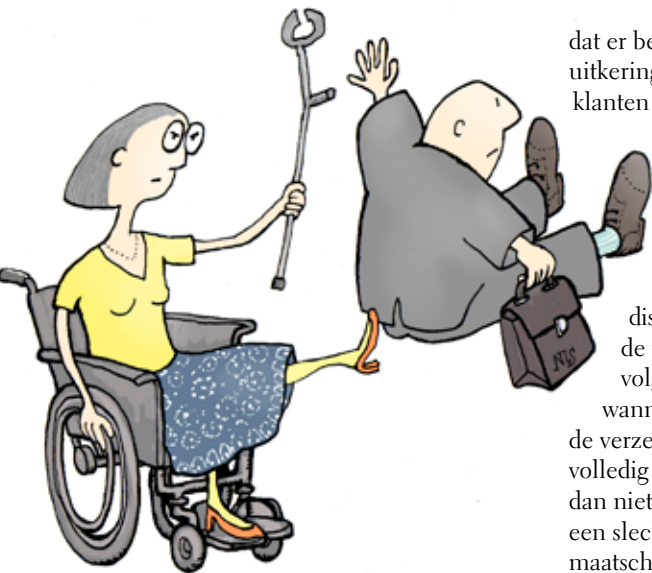
Als deze vraag naar de financiële gevolgen bij het advies niet goed wordt beantwoordt, kan dit ernstige gevolgen hebben bij arbeidsongeschiktheid. Op het gebied van de arbeidsongeschiktheidsvoorziening – tegenwoordig WIA geheten – is veel veranderd. Dit jaar zullen naar verwachting nog maar 24.000 mensen (nieuwe instroom) voor een uitkering op grond van de WIA in aanmerking komen, een daling van 76% ten opzichte van vier jaar geleden. Wie een woonlastenverzekering afsluit op basis van de WIA-criteria, heeft dus maar een kleine kans op uitkering. Simpelweg omdat de kans om in de WIA terecht te komen klein is. Daarbij komt dat bij arbeidsongeschiktheid de financiële situatie tegenwoordig veel beroerder is dan vroeger: bij 50% arbeidsongeschiktheid kan het inkomen dramatisch verslechteren. Een verzekering gebaseerd op het criterium 'passende arbeid' (zie kader op pagina 14) vergroot zowel de kans op

PROVISIES VAN
35% TOT MEER
DAN 50% ZIJN
GEEN UITZONDERING

Wat is een woonlastenverzekering?

Een woonlastenverzekering sluit u tegelijk af met uw hypotheek. Tegen betaling van een maandelijkse premie of een eenmalige koopsom verzekert u zich van een vast bedrag per maand indien u arbeidsongeschikt wordt. Ook is een dekking bij werkloosheid mogelijk, maar deze keert in de regel slechts één of hooguit twee jaar uit en is relatief duur.

Als u kiest voor een aftrekbaar koopsom of premie, dan zijn de eventuele uitkeringen te zijner tijd belast. Kiest u niet voor fiscale aftrek, dan zijn de uitkeringen ook niet belast. Provisies van 35% tot meer dan 50% van de koopsom of premie zijn geen uitzondering! Omdat door achterblijvende wetgeving deze producten nog niet transparant hoeven te zijn, is het moeilijk vergelijken. Een beperkt aantal adviseurs geeft inmiddels een deel van de provisie terug. Eigen Huis Hypotheekservice werkt zonder winst oogmerk: het surplus aan provisie wordt na verrekening van kosten als korting op de koopsom of premie in mindering gebracht, net zoals de Eigen Huis Hypotheekservice dit bij hypotheekproducten doet.



dat er beperkingen zijn aan de uitkeringsduur. Maar ook hier moeten klanten op de hoogte gesteld worden van het feit dat de kansen op een substantiële uitkering beperkt zijn, vanwege de versoberde wetgeving rond de WIA. Polissen van andere maatschappijen hebben soms discutabele voorwaarden. Zo blijkt de verzekering van de Goudse volgens de voorwaarden te eindigen wanneer de hypotheek waarmee de verzekering samen is afgesloten, volledig wordt afgelost. De klant krijgt dan niets of moet genoegen nemen met een slechte afkoopregeling. Bij andere maatschappijen kan de polis eenzijdig worden opgezegd. Verder zijn er tal van onduidelijke uitsluitingen. Zo dekt TAF alleen arbeidsongeschiktheid zolang de verzekerde onder doktersbehandeling is.

DE WIA: "EEN STILLE RAMP"

Ook een externe deskundige is kritisch over de gang van zaken rond

woonlastenverzekeringen. "Nogal wat hypotheekadviseurs hebben geen inzicht in het brede aanbod van woonlastenverzekeringen," zegt Janthony Wielink, directeur en trainer van Enkwest Opleiding & Advies B.V. en specialist op het gebied van arbeidsongeschiktheidsvoorzieningen. De keuze aan woonlastenverzekeringen is groot, maar de adviseurs maken geen goede keuzes. Wielink pleit voor een samenhangend advies: "De adviseur moet meer naar de hele situatie van de klant kijken, dus ook naar de regelingen via de werkgever. Ze zouden beter moeten adviseren, in plaats van er snel een polis doorheen te drukken. Ondertussen is er veel te weinig aandacht voor de gevolgen bij arbeidsongeschiktheid. De WIA is een ravijn, een stille ramp. Nog maar weinig mensen hebben er op dit moment last van, maar de financiële gevolgen kunnen groot zijn."

uitkering als de hoogte ervan. Maar dit onderscheid komt in de adviesgesprekken blijkbaar nauwelijks aan de orde. Juist daarom moet de advisering beter," vindt Koen Velner. "Nu biedt het adviesgesprek te vaak schijnzekerheid voor de klant."

COMPLEX PRODUCT

Velner: "Er is bovendien een wanverhouding tussen de tijd en aandacht die door de adviseurs aan het gesprek wordt besteed en de verdiensten die er tegenover staan. Veel adviseurs zien woonlastenverzekeringen als een bijproduct van een hypotheek, waar in 10 minuten tijd duizenden euro's aan verdiend kan worden. De reacties van onze leden onderstrepen dat een bijsluiters bij een woonlastenverzekering ten onrechte niet verplicht is, omdat het geen complex financieel product zou zijn. De ervaring is dat het wel degelijk als een complex product wordt ervaren. Daarom hoort er naar onze mening een bijsluiters bij." Op dit moment is de maandlastenbeschermer van TAF de enige woonlastenverzekering die wel een bijsluiters heeft. Vergelijkend voorwaardenonderzoek van Vereniging Eigen Huis toont aan dat er wel degelijk verzekeringsmaatschappijen zijn die een deugdelijke woonlastenverzekering aanbieden. Reaal en Allianz bieden een woonlastenbeschermer aan op basis van passende arbeid, zonder

PASSENDE ARBEID OF WIA-VOLGEND?

Het kwaliteitsverschil zit bij woonlastenverzekeringen met name in het onderscheid 'passende arbeid' of WIA-volgend. In het eerste geval gaat de verzekeraar bij de bepaling van de mate van arbeidsongeschiktheid uit van 'passende arbeid', dat wil zeggen: 'passend' op basis van opleiding en persoonlijke achtergrond. WIA-volgend wil zeggen dat de verzekering de strengere criteria van het UWV volgt. In dit geval wordt al het werk dat u eventueel nog zou kunnen doen meegenomen bij de beoordeling, waardoor u minder snel of in mindere mate als arbeidsongeschikt wordt beschouwd.

VRAAG OM DUIDELIJKHEID!

Heeft u een woonlastenverzekering? Als u het gevoel heeft dat u hierover onvoldoende bent geïnformeerd, raden wij u aan om terug te gaan naar de adviseur bij wie u deze verzekering heeft afgesloten.

1. Vraag uzelf af met welk doel u de verzekering heeft gesloten. Is het een voorziening ter overbrugging van een beperkte periode van arbeidsongeschiktheid of werkloosheid of moet de uitkeringsperiode een veel langere periode betreffen?
2. Vraag bij de adviseur om een doorrekening van de financiële gevolgen van arbeidsongeschiktheid dan wel werkloosheid, zodat u - samen met uw adviseur - kunt bepalen of de hoogte van de dekking die is afgesloten het gewenste resultaat oplevert. Vergeet daarbij niet eventuele bestaande verzekeringen die u via uw werkgever heeft lopen.
3. Kijk ook naar de specifieke voorwaarden van het product dat u heeft gesloten.

Op www.eigenhuis.nl/woonlastenverzekering vindt u een checklist met vragen die u moet stellen om uw eigen situatie goed in kaart te brengen. Wij raden u dringend aan deze checklist goed te doorlopen als u zich niet helemaal zeker voelt. U kunt de checklist natuurlijk ook gebruiken als u overweegt een nieuwe hypotheek af te sluiten. Op deze website vindt u ook nadere informatie over de WIA en de term 'passende arbeid'.

Kunststof Aluminium Hout

Pure klasse laat je niet los

Belisol Voorjaarsactie
(Showrooms geopend tot 21.00 uur)
12 en 13 juni
19 en 20 juni

Belisol Actiedagen
Van 6 tot 12 oktober

Pure klasse, die past bij elke bouwstijl. Op basis van advies en vakkundig meetwerk ontwikkelt en monteert Belisol een uitgebreid programma kozijnen, ramen en deuren. Een Belisol product voldoet aan de strengste kwaliteitsnormen die bevestigd worden door een garantiecertificaat van 10 jaar. Voor renovatie en nieuwbouw. En dat al 30 jaar lang. Ga naar onze website of bezoek een van onze showrooms.

ONZE SHOWROOMS VINDT U IN: APELDOORN - BREDA DEN BOSCH - DEN HAAG - DORDRECHT - DRONTEN - DUIVEN EINDHOVEN - GOES - GRONINGEN - HAARLEM - HEERHUGOWAARD HELLEVOETSLUIS - HENGLO (OV) - KERKRADE - LEEUWARDEN LEIDEN - NIJMEGEN - STEENWIJK

www.belisol.com



BELISOL
kozijnen en deuren

Gevarieerd aanbod stijlvolle veranda's ... ontdek ze bij Miniflat Nederland!



Miniflat maakt van uw veranda de prettigste kamer thuis! In alle comfort geniet u er van het mooie van elk seizoen. Zo wordt een sfeer gecreëerd die u niet meer zal willen missen. Als geen ander weet Miniflat dat "thuisgevoel" te verwerken in elk van haar veranda's. Daarvoor is een knowhow van jaren nodig, maar ook passie. Precies dat hebben wij in onze veranda's proberen te vertalen. Geloof ons, u zult er zich onmiddellijk thuisvoelen!

Tel.: 0031(0) 800 0230 530

Bon opsturen naar: Miniflat Nederland, Antwoordnummer 4010, 8392 ZZ Boijl



NEderland

www.miniflat.nl

Stuur deze bon op voor GRATIS informatie!

Naam:
 Straat:
 PC:
 Woonplaats:
 Tel.:

Eigen Huis Magazine