

Checklist doelgroepbepaling Overwaarde Hypotheek

Intermediaire Distributie

Naam hoofdaanvrager

Naam medeaanvrager

Leningnummer

Naam intermediair

Naam advieskantoor

Datum advies

Met deze **checklist doelgroepbepaling Overwaarde Hypotheek** 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.

Een beschrijving van de doelgroep en voor wie de Overwaarde Hypotheek geschikt of niet geschikt is, vind je in de productwijzer Overwaarde Hypotheek op de intermediaire [site](#).

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. In sommige gevallen kan het product geschikt zijn, maar is er een aanvullende motivatie nodig.

Vul de 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 lopende hypotheek kan verhogen. De klant mag van dit advies afwijken en toch een Overwaarde Hypotheek afsluiten, als dit gemotiveerd wordt. Bijvoorbeeld omdat een klant een maandelijkse aanvulling op zijn pensioen wil of gelijke/lagere maandlasten. Het verschil van de financiële impact van beide scenario's zijn 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 en/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 hiervoor heb ik opgenomen in het adviesrapport.

Vraag 3a: Wat is het bestedingsdoel van de op te nemen overwaarde?

De klant kan het opgenomen bedrag vrij besteden. Geef hieronder het belangrijkste bestedingsdoel aan met het cijfer 1. Is er een tweede hoofddoel, vul dan het cijfer 2 daarbij in.

Een maandelijks aanvulling op het (pensioen)inkomen.	Bestedingsdoel:
(Zorg)aanpassing van de woning om er langer in te kunnen wonen.	Bestedingsdoel:
Verduurzaming of onderhoud van de woning.	Bestedingsdoel:
(Klein)kinderen financieel bijstaan.	Bestedingsdoel:
Consumptief bestedingsdoel met eenmalig karakter anders dan hierboven.	Bestedingsdoel:

Vraag 3b: 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 maandelijks aanvulling of zorg inkopen? Dan gelden de volgende richtlijnen:

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

Nee, er is geen sprake van een consumptief bestedingsdoel.

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 de 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 zijn woning met zijn inkomen 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 mijn 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. Met de klant besproken dat klant 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 ABN AMRO of een andere geldverstrekker?

Nee, de klant heeft geen lopende hypotheek.

Ja, de hypotheek bij een andere geldverstrekker wordt overgesloten naar een reguliere hypotheek bij ABN AMRO. De oversluitkosten wegen op tegen de voordelen van de Overwaarde Hypotheek.

Ja, de lopende hypotheek bij ABN AMRO wordt voortgezet en de verhoging wordt alleen gefinancierd met een ABN AMRO Overwaarde Hypotheek.

Ja, de lopende hypotheek bij ABN AMRO of elders wordt (deels) ondergebracht in een Overwaarde Hypotheek. Ik heb de klant op de hoogte gebracht dat de totale kosten hoger zijn dan bij een reguliere hypotheek en in het adviesrapport toegelicht waarom de klant hiervoor kiest.

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

Niet van toepassing, er is geen sprake van een VVA.

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.

Vraag 11: Is de aanvrager(s) jonger dan de AOW-gerechtigde leeftijd?

Bij de Overwaarde Hypotheek speelt het rente-op-rente effect een belangrijke rol. We vinden het belangrijk dat alle klanten zich bewust zijn van de extra te betalen rente over de gehele looptijd. Bij een langere (verwachte) looptijd is het rente-op-rente effect groter. Met name bij jongere mensen is de kans groter dat zij langer in de woning blijven wonen. Aan de hand van het scenario-overzicht heb ik de klant inzicht gegeven in de hoogte van de totaal (mogelijk) verschuldigde rente.

Nee, mijn klant(en) is niet jonger dan de AOW-gerechtigde leeftijd.

Ja, een of beide van mijn klant(en) is jonger dan de AOW-leeftijd. De klant(en) verwacht niet langer dan 20 jaar in de huidige woning te wonen. Hierdoor zijn de (mogelijk) totaal te betalen rentelasten voor de klant acceptabel.

Ja, een of beide van mijn klant(en) is jonger dan de AOW-leeftijd en verwacht de rest van zijn leven in de huidige woning te wonen. Ik heb de klant gewezen op de te betalen rente en het schuldverloop van de Overwaarde Hypotheek. De klant is zich bewust van de (mogelijk) totaal te betalen rente over het opgenomen bedrag. In mijn adviesrapport heb ik opgenomen dat de Overwaarde Hypotheek past bij de klantsituatie, ondanks de (mogelijk) totaal te betalen rente.

Overige punten

Bevestig alle onderstaande punten:

De klant doet geen eenmalige opname om een maandelijks bestedingsdoel te realiseren.

De klant neemt een totaalbedrag van minimaal € 30.000 op vanuit de Overwaarde Hypotheek en 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.

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 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 instructievideo en de inhoud van de productwijzer Overwaarde Hypotheek op de [site](#) bekeken en alle opgenomen aandachtspunten met de klant besproken.

Ik heb de klant inzicht gegeven in de ontwikkeling van de schuld bij de verschillende rentevaste periodes. Ook heb ik in mijn advies voor de rentevaste periode rekening gehouden met de leeftijd van de klant en de periode dat hij/zij nog in de woning wil wonen. Zodat de klant zich bewust is van de rente die tijdens de looptijd op de schuld wordt bijgeschreven.