

Omkeerhypotheken

De Belemmeringen voor de Markt en de Rol van de Overheid

Astrid Wijtenburg

MSc Thesis 2016-004

Omkeerhypotheeken: de belemmeringen voor de markt en de rol van de overheid



9-6-2016

Masterthesis

Astrid Wijtenburg S1285025

Management van de publieke sector

Dr. M.G. Knoef – Prof. Dr. K.P. Goudswaard

Inhoudsopgave

Samenvatting	5
1. Inleiding	7
1.1 Aanleiding en probleemstelling	7
1.2 Maatschappelijke relevantie	9
1.3 Wetenschappelijke relevantie	10
1.4 Leeswijzer	10
2. Achtergrond	13
2.1 Wat is een omkeerhypotheek?	13
2.2 Varianten van een omkeerhypotheek	15
2.2.1 Nederland: Florius Verzilver hypotheek	15
2.2.2 Verenigde Staten: HECM	17
2.2.3 Frankrijk: Viager	18
3. Methoden	21
3.1 Variabelen	21
3.2 Documentanalyse en interviews	22
3.3 Validiteit en generalisatie	23
4. Resultaten: belemmeringen voor de aanbodkant	25
4.1 Belemmeringen uit de documentanalyse	25
4.1.1 Risicofactoren	25
4.1.2 'Moral hazard'	27
4.1.3 Marketingkosten	28
4.1.4 Wettelijke omgeving	28
4.2 Belemmeringen getoetst aan interviews	29
4.3 Oplossingen	33
4.4 Conclusie	39

5. Resultaten: belemmeringen voor de vraagkant	41
5.1 Belemmeringen uit de documentanalyse	41
5.1.1 Complex en duur product	41
5.1.2 Financiële geletterdheid	43
5.1.3 Gezondheidszorg, mobiliteit en besparingen uit voorzorg	44
5.1.4 Psychische belemmeringen	45
5.2 Belemmeringen getoetst aan interviews	47
5.3 Oplossingen	50
5.4 Conclusie	53
 6. Resultaten: wetgeving, fiscaliteit en eisen	 55
6.1 Wetgeving en fiscaliteit	55
6.1.1 Casus Japan: documentanalyse	55
6.1.2 Casus Japan: interviews	56
6.2 Eisen aan aanbieders	58
6.2.1 Casus Californië: documentanalyse	58
6.2.2 Casus Californië: interviews	62
6.3 Eisen aan de potentiële consument	63
6.3.1 Casus Verenigde Staten: documentanalyse	64
6.3.2 Casus Verenigde Staten: interviews	64
6.4 Conclusie	66
 7. Conclusie en discussie	 69
 Literatuurlijst	 75
 Bijlage A: interviewvragen	 81
Bijlage B: supplement interviewvragen Florius	85
Bijlage C: Interviewvragen AFM	87

Samenvatting

Pensioenen worden steeds minder genereus en met een omkeerhypotheek kan het vermogen in de eigen woning bijdragen aan de financiering van de oude dag. Bovendien kan men dankzij dit product in hetzelfde huis blijven wonen. Een omkeerhypotheek is een financieel instrument dat oudere huiseigenaren in staat stelt om geld te lenen met het eigen vermogen in het huis als onderpand. Deze thesis onderzoekt op exploratieve wijze de belemmeringen die individuele actoren aan de vraag- en aanbodkant ervaren om toe te treden tot deze markt voor omkeerhypotheeken. Vervolgens onderzoekt het welke rol de overheid kan spelen bij het op gang brengen van de markt.

De belangrijkste belemmeringen die uit dit onderzoek voor de aanbodkant naar voren komen doen zich voor door de invloed van risicofactoren. Deze risicofactoren zijn voornamelijk gerelateerd aan de dynamiek van de rentetarieven en huizenprijzen waar kredietverleners aan onderhevig zijn en het langlevensrisico van de consument. Het risico op ‘moral hazard’ wordt hierbij extra uitgelicht. Omdat veel mensen onbekend zijn met het product, moeten aanbieders bovendien veel kosten maken aan marketing om de consument bewust te maken van hun product. Tot slot zijn aanbieders onderhevig aan de wettelijke omgeving en de eisen die van daaruit gesteld worden aan deze potentiële aanbieders van omkeerhypotheeken om hun product te mogen aanbieden.

Voor de vraagkant gaat het vooral om belemmeringen zoals het feit dat omkeerhypotheeken relatief dure en complexe producten zijn. Financiële ongeletterdheid kan daarbij mogelijk tot problemen leiden. Een andere reeks van belemmeringen kan voortvloeien uit de onzekerheid van het huishouden over toekomstige medische kosten en de verbinding tussen de medische kosten en de wens om te verhuizen naar een nieuw huis. Tot slot zijn er nog potentiële gevolgen van psychische problemen, bijvoorbeeld de mogelijkheid dat oudere huishoudens gewoon niet bereid zijn schuld van welke aard dan ook op zich te nemen, behalve bij dringende noodgevallen.

Wat betreft wetgeving, fiscaliteit en eisen aan vragers en aanbieders van het product, zijn geen belemmeringen voor de markt van omkeerhypotheeken te bespeuren. De enige uitzondering is de scheve behandeling tussen standaard hypotheeken en omkeerhypotheeken.

De documentanalyse en interviews tonen dat er tot op zekere hoogte een rol voor de overheid is weggelegd om deze belemmeringen weg te nemen. Deze rol wordt met name gezien in het aandrazen van een constructie vergelijkbaar met een NHG. Dit is lastig voor de sector om zelf te bewerkstelligen aangezien er op dit moment maar één aanbieder is. De overheid zou ook een combinatie van een omkeerhypotheek met het hoog-laag pensioen kunnen propaganderen, waardoor mensen relatief gezien meer waarde uit hun huis halen. Tevens zou de overheid zich kunnen beraden op de scheve behandeling van hypotheeken en omkeerhypotheeken. Of de overheid deze rol ook daadwerkelijk gaat vervullen hangt ervan af of zij het maatschappelijk gezien belangrijk genoeg vindt om een rol te gaan spelen in de markt voor omkeerhypotheeken.

1. Inleiding

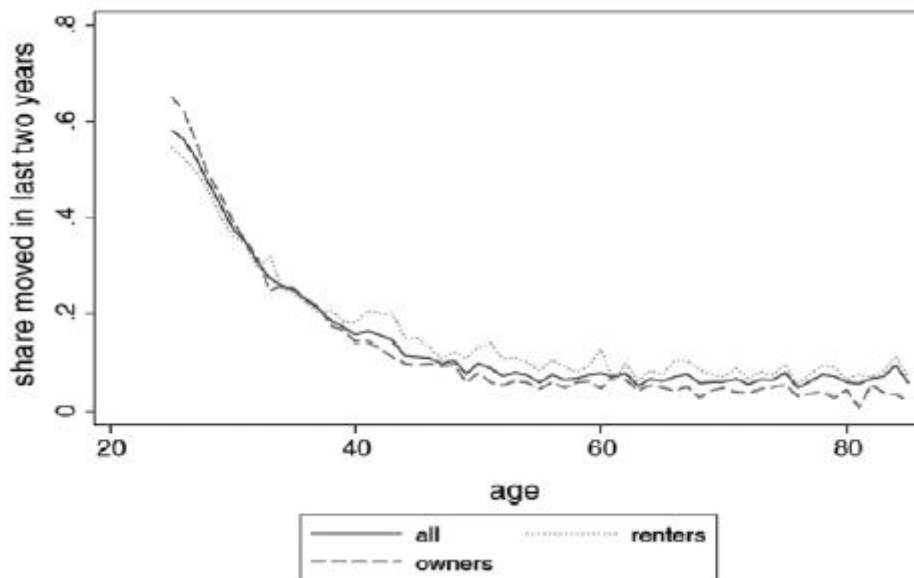
Deze thesis begint met een inleidende paragraaf met daarin een beschrijving van de aanleiding voor deze studie. Hierop volgt een introductie van de probleemstelling en een uitleg van de maatschappelijke en wetenschappelijke relevantie van dit onderzoek. Het hoofdstuk eindigt met een leeswijzer voor de rest van dit onderzoek.

1.1 Aanleiding en probleemstelling

Uit het onderzoek van Dillingh, Prast, Rossi en Brancati (2015) onder tweeduizend huishoudens in Nederland, getiteld: ‘The psychology and economics of reversed mortgages attitudes’, blijkt dat er een substantiële potentiële interesse is in omkeerhypotheeken. Meer dan een kwart van de huiseigenaren van 45 jaar en ouder tonen interesse in een omkeerhypotheek wanneer zij met pensioen zouden gaan. Een minderheid van veertig procent is totaal niet geïnteresseerd. Deze resultaten zijn opvallend gezien de markt voor dit soort producten in Nederland nauwelijks bestaat. De interesse voor het product is met name hoog onder mensen die pensioenkortingen vrezen, daar het product de mogelijkheid geeft om schokken in het pensioeninkomen op te vangen. Gegeven het feit dat 91% van de onderzochte doelgroep nog nooit eerder van het concept gehoord heeft, is dit een interessante uitkomst. De interesse voor het product is het hoogst onder degenen die nog niet gepensioneerd zijn. Dit is relevant gezien men de mogelijkheid heeft het gedrag aan te passen aan het nemen van een omkeerhypotheek. Beweegredenen voor deze interesse zijn in het bijzonder de mogelijkheid om comfortabeler te leven en het feit dat men zich niet druk hoeft te maken over geld tot aan de dood. Andere genoemde redenen zijn onder andere het feit dat het product je in staat kan stellen een grote som geld uit te geven na pensionering aan hobby's, woningaanpassingen en reizen.

De wisselende opbrengsten uit beleggingen mede veroorzaakt door de financiële crisis, de steeds verder stijgende levensverwachting en een dalende rente hebben het Nederlandse pensioenstelsel flink onder druk gezet. Dit heeft geleid tot het doorvoeren van indexatiekortingen en zelfs tot het afstempelen van pensioenen (Knoef, Goudswaard, Been en Caminada, 2015). Doordat pensioenen steeds minder genereus worden en het pensioenrisico steeds meer verschoven wordt in de richting van de huishoudens, is er een verhoogde noodzaak onder huishoudens om meer individuele beslissingen te nemen met betrekking tot het spreiden van sparen en beleggen over de gehele levenscyclus (Dillingh et al., 2015). Uit

enquêtes is keer op keer gebleken dat veel ouderen het niet zien zitten om te verhuizen naar een kleiner huis of naar een huurwoning om zo extra geld vrij te krijgen (Dillingh et al., 2015; Rouwendal, 2009; Taskforce Verzilveren, 2013). Figuur 1 geeft de uitkomst van deze enquêtes weer. Het laat zien dat met een hogere leeftijd het aandeel verhuizers van de totale populatie verhuizers flink afneemt.



Figuur 1: mobiliteitscijfers per leeftijd (Rouwendal, 2009)

Met een omkeerhypotheek kan het vermogen in de eigen woning bijdragen aan de financiering van de oude dag terwijl men ondertussen in hetzelfde huis blijft wonen. Het gaat hier om een financieel instrument dat oudere huiseigenaren in staat stelt om geld te lenen met het eigen vermogen in het eigen huis als onderpand (Merton, 2006). Net als een gewone hypotheek is het een lening met het huis als onderpand, maar er zijn geen betalingen nodig zolang de kredietnemer in het huis woont. De hypotheekrente wordt vervolgens toegevoegd aan de schuld. Pas wanneer het huis is verkocht, omdat de eigenaar verhuist naar een andere woning of komt te overlijden, zal de bank haar geld terugvorderen van de lening plus de opgespaarde hypotheekrente. Een omkeerhypotheek ontdoet het huis van de waarde die niet nodig is voor huisconsumptie, aangezien de eigenaar niet het eeuwige leven heeft (Merton, 2006). Zonder een omkeerhypotheek profiteert een huiseigenaar alleen van de lijfrente van de huisvesting, en ontvangen de erfgenamen de resterende waarde van het huis op het moment van overlijden van de eigenaar. Met een omkeerhypotheek krijgt de huiseigenaar de autonomie in handen over wat te doen met de resterende waarde van het huis. De mogelijkheid tot ten minste gedeeltelijke decumulatie van het eigen vermogen in het huis door

middel van een omkeershypotheek zou het gemakkelijker maken om consumptie beter over de levenscyclus te spreiden en de welvaart hiermee verhogen. Dit zonder dat gepensioneerden hoeven te verhuizen naar een kleinere woning of huurwoning. Een omkeershypotheek kan ook worden gebruikt om schokken in het pensioeninkomen op te vangen en om het nalaten van erfenis optimaal te timen (Merton, 2007).

Hoewel het voor huiseigenaren goed te begrijpen is wat het product uiteindelijk doet, is het onder de oppervlakte een complex product. Het is moeilijk te zien hoe het product precies in zijn werk gaat. Financiële geletterdheid kan hierbij een rol spelen. Bovendien is het op dit moment nog een relatief duur product door de vele risico's die verzekerd moeten worden (Dillingh et al., 2015). Naast deze belemmeringen voor consumenten, zijn er ook belemmeringen voor de mogelijke aanbieders. Willen zij het product op de markt brengen dan zullen zij bijvoorbeeld hoge marketing kosten moeten maken door de onbekendheid van het product. De markt voor omkeershypotheek in Nederland staat op dit moment dan ook nog in de kinderschoenen, ondanks de potentie ervan om de welvaart te verhogen (Taskforce Verzilveren, 2013). Interventie door de overheid op de markt zou wellicht nuttig kunnen zijn (Dillingh, et al., 2015). Deze thesis zal op exploratieve wijze bekijken wat de rol van de overheid voor de markt voor omkeershypotheek zou kunnen inhouden. Belangrijk is het om daarbij eerst uit te zoeken wat deze belemmeringen precies inhouden en of er nog meer te ontdekken zijn naast bovengenoemde.

De volgende probleemstelling komt hierbij naar voren, opgesplitst in twee hoofdvragen: *Wat zijn de belemmeringen voor de vraag- en aanbodkant om toe te treden tot de markt voor omkeershypotheek? En: Welke rol is er voor de overheid weggelegd in het stimuleren van deze markt?*

Middels een documentanalyse van diverse wetenschappelijke artikelen en interviews met verschillende partijen met kennis over het product, worden de twee hoofdvragen van deze thesis uitgewerkt en beantwoord.

1.2 Maatschappelijke relevantie

Pensioenen worden steeds minder genereus en het pensioenrisico wordt meer en meer verschoven in de richting van huishoudens. Hierdoor ontstaat een verhoogde behoefte van huishoudens om meer individuele beslissingen te nemen omtrent het spreiden van sparen en beleggen over de levenscyclus. Het vermogen in de eigen woning kan hierbij een uitkomst

bieden. Dit is vooral nuttig voor mensen met een laag aanvullend pensioen, maar wel een eigen woning (Knoef et al., 2015). Niet alleen voor de huidige generatie zou de omkeerhypotheek een uitkomst kunnen bieden, ook voor de toekomstige generaties is zij interessant. Een steeds grotere groep mensen zal namelijk het huis volledig aflossen door de in 2013 ingevoerde beperking van de hypotheekrenteaftrek. Hierdoor komt meer vermogen in het huis te zitten, waardoor de grondslag voor een omkeerhypotheek breder wordt (Kam en Donders, 2014). Omdat de markt voor omkeerhypotheek op dit moment nog erg klein is, kan overheidsstimulatie haar wellicht op gang helpen om de welvaart zo te verhogen (Dillingh, et al., 2015).

1.3 Wetenschappelijke relevantie

Veel onderzoek naar omkeerhypotheek is gericht op buitenlandse cases. Zo onderzoekt Ramos (2007) omkeerhypotheek in Californië, een staat waar al sprake is van enige mate van overheidsregulatie op deze markt. Hij concludeert echter dat, hoewel deze maatregelen helpen, er extra maatregelen nodig zijn bij een verdere uitbreiding van de markt. Mitchell en Pigott (2003) kijken wat er in de Japanse markt nodig is om omkeerhypotheek te implementeren. Zij stellen dat beleid onder andere het vrijstellen van omkeerhypotheek voor kapitaalwinstbelasting en transactiebelasting kan inhouden, maar ook vanuit de woningmarkt zijn hervormingen nodig om tot betere informatiestromen te komen. Een voorbeeld van het schaarse Nederlandse onderzoek is dat van Dillingh et al.(2015). Uit hun onderzoek blijkt dat een omkeerhypotheek voor veel mensen een onbekend fenomeen is, maar uit hun survey onderzoek komt naar voren dat hun interesse wel gewekt wordt na nadere uitleg. Wat echter nog ontbreekt in de Nederlandse literatuur is, of er een rol voor de overheid is weggelegd om de markt voor omkeerhypotheek te stimuleren. Dit gezien haar potentiële welvaartsverhogende werking, en zo ja, wat deze rol dan zou kunnen inhouden. Dit onderzoek springt in dit gat. Het vult de huidige literatuur aan en verkent de mogelijkheden voor overheidsingrijpen.

1.4 Leeswijzer

Deze thesis wordt vervolgd met een hoofdstuk waarin de nodige theoretische achtergrond omtrent het onderwerp omkeerhypotheek behandeld wordt. De kenmerken van het product en de verschillende varianten die in zowel binnen- als buitenland op de markt zijn eveneens in dit hoofdstuk opgenomen. In hoofdstuk 3 worden de gebruikte onderzoeksmethoden, de

bijbehorende variabelen en de validiteit besproken. De resultaten van dit onderzoek zijn vervolgens gepresenteerd in drie afzonderlijke hoofdstukken. Elk van deze drie hoofdstukken begint met de gevonden resultaten uit de documentanalyse. Deze bevindingen worden daarna getoetst aan de hand van interviews. Eveneens komen oplossingen voor de gevonden belemmeringen aan bod in combinatie met een eventuele rol voor de overheid. De hoofdstukken worden afgesloten met een deelconclusie. Hoofdstuk 4 bevat de gevonden informatie over belemmeringen en oplossingen hiervoor voor de aanbodkant. In hoofdstuk 5 staat de gevonden informatie over belemmeringen en oplossingen voor de vraagkant centraal. Hoofdstuk 6 kijkt specifiek naar de rol van de overheid op het gebied van wetgeving, fiscaliteit en eisen voor de vraag- en aanbodkant. Samen beantwoorden deze drie hoofdstukken de twee onderzoeksvragen van deze thesis. De conclusie van deze thesis wordt in hoofdstuk 7 gegeven, evenals een discussie over dit onderzoek. Tenslotte volgen nog een literatuurlijst en drie bijlagen met de gebruikte interviewvragen.

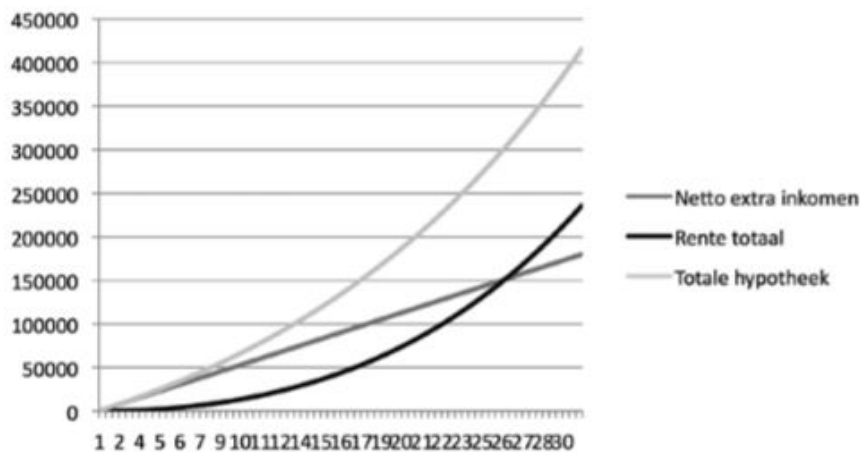
2. Achtergrond

Dit hoofdstuk gaat dieper in op de vraag wat een omkeerhypotheek is en wat de kenmerken van dit product zijn. Tevens werpt het een blik op de verschillende varianten van het product die zowel in binnen- als buitenland aangeboden worden.

2.1 Wat is een omkeerhypotheek?

Zoals ook in de inleiding is beschreven, is een omkeerhypotheek een financieel instrument speciaal ontworpen voor oudere huiseigenaren om hen in staat te stellen geld uit de eigen woning vrij te krijgen. Net als een gewone voorwaartse hypotheek, is het een lening met het huis als onderpand. Bij een omkeerhypotheek zijn echter geen betalingen nodig zolang de leningnemer in het huis woont (Dillingh et al., 2015). De verschuldigde rente wordt namelijk bijgeschreven op de uitstaande schuld en hoeft pas betaald te worden wanneer de huiseigenaar komt te overlijden of hij of zij verhuist.

De omkeerhypotheek kan beschouwd worden als een combinatie van een aflossingsvrije hypotheek waarmee de huiseigenaar een deel van de waarde van zijn woning opneemt, en een tweede hypotheek. Op deze tweede hypotheek wordt de verschuldigde rente op de aflossingsvrije hypotheek en de rente op de al eerder verschuldigde rente per periode bijgeschreven. Op korte termijn zal deze tweede lening van beperkte omvang zijn, maar op de wat langere termijn kan deze snel toenemen. Bij een hoog rentepercentage kan dit resulteren in een grote totale schuld, ook al is de omvang van het opgenomen kapitaal relatief klein. In het begin is het bedrag dat is opgenomen als extra inkomen een stuk hoger dan de totaal verschuldigde rente. In de loop van de tijd verandert dit echter door het effect van cumulerende rente en het continue opnemen van geld. Bij een bedrag van 500 euro per maand en een rentepercentage van vijf, zullen de geaccumuleerde rentelasten na dertig jaar 235.000 euro bedragen. Het vermogen dat beschikbaar is gekomen voor consumptie is met een bedrag van 180.000 euro daarentegen een stuk minder. De totale schuld is dan opgelopen tot een bedrag van 415.000 euro en daarmee een stuk hoger dan de waarde van een gemiddelde Nederlandse woning (Graaf en Rouwendal, 2013). De ontwikkeling van de kosten en opbrengsten van een omkeerhypotheek zijn in figuur 2 weergegeven.



Figuur 2: de ontwikkeling van de kosten en opbrengsten van een omkeershypotheek (Dillingh et al., 2015)

Op het moment dat de woning vrij komt moet de waarde van de woning minstens zo hoog zijn als het totaal geleende bedrag plus de geaccumuleerde rente. Dit brengt risico's met zich mee, of wel voor de consument, of wel voor de aanbieder van het product. Aan de ene kant speelt bij dit product het 'langlevenrisico', waardoor de schuld gedurende een lange periode kan oplopen, en aan de andere kant het huizenmarktrisico. Deze risico's versterken elkaar bovendien in die zin dat het moeilijker is iets over de verwachte verkoopwaarde te zeggen naarmate het moment van verkoop meer in de toekomst ligt. Sommige aanbieders bieden een garantie op geen restschuld ('no negative equity guarantee') waarmee deze risico's bij de aanbieder komen te liggen. De aanbieder is dan verantwoordelijk voor de kosten van de omkeershypotheek die boven de waarde van het huis uitstijgen. Om zich in te dekken voor deze kosten zullen aanbieders een flinke marge aanhouden tussen het op te nemen percentage eigen vermogen en de getaxeerde waarde van het huis. Hierdoor worden de op te nemen bedragen echter klein in vergelijking tot de omvang van het woonkapitaal (Graaf en Rouwendal, 2013).

Onder de oudere huiseigenaren worden vooral de 'house-rich, cash-poor' gezien als potentiële consumenten. Zij hebben niet voldoende inkomen om in hun levensonderhoud te voorzien maar wel een eigen huis waar zij geld in geïnvesteerd hebben (Case en Schnare, 1994). Hieronder kunnen zich ook zelfstandigen met geen of weinig pensioen bevinden. Middels een omkeershypotheek kunnen zij hun inkomen aanvullen (Spoor, 2013). Het product wordt met name als interessant gezien door de doelgroep als aanvulling op het pensioen wanneer in elke periode een bedrag kan worden opgenomen. Dit heeft wel als gevolg dat in elke periode de schuld toeneemt door een nieuwe opname evenals door de bijschrijving van rente (Graaf en

Rouwendal, 2013).

2.2 Varianten van een omkeerhypotheek

Deze paragraaf werpt een blik op de bestaande producten op het gebied van omkeerhypotheeken in zowel binnen- als buitenland. De buitenlandse casussen die in deze paragraaf zijn opgenomen zijn gekozen omdat de markt voor omkeerhypotheeken in Frankrijk en de Verenigde Staten al langer bestaat en in deze landen sprake is van enige overheidsbemoeienis met het product. Tevens is er veel onderzoek beschikbaar over de omkeerproducten in deze landen.

2.2.1 Nederland: Florius Verzilver Hypotheek

In Nederland is op dit moment maar één product op de markt dat onder de categorie ‘omkeerhypotheeken’ valt. Florius biedt zestigplussers met genoeg overwaarde op hun huis sinds 2008 de Verzilver Hypotheek aan. Hiermee kunnen zij eerder over hun ‘slapende vermogen’ beschikken en hebben zij meer financiële ruimte. Het bedrag dat men opneemt, is vrij besteedbaar.¹

Consumenten krijgen de garantie dat er na marktconforme verkoop van de woning geen restschuld ontstaat. Indien de verkoopwaarde hoger is dan de schuld, is de meeropbrengst voor de consument. Dit wordt ‘garantie bij marktconforme verkoopwaarde’ genoemd. Hiervoor wordt wel een flinke renteopslag gerekend. Het eigendom van de woning blijft bij de bewoners en men mag zo lang in de woning blijven als men wilt. De Verzilver Hypotheek is niet aan een maximale looptijd gebonden. Het rentepercentage dat betaald moet worden ligt vast en wijzigt niet, ook niet in de toekomst. Op dit moment bedraagt het percentage 3,9%. Gedurende de looptijd hoeft niets afgelost te worden, dit gebeurt pas na het permanent verlaten van de woning of bij overlijden. Tevens is er een optie om tot dertig procent van de waarde van de woning te beschermen voor bijvoorbeeld de erfgenamen. Hierdoor blijft er sprake van overwaarde, ongeacht de looptijd van de lening.¹

De hoogte van het op te nemen bedrag hangt af van de leeftijd en waarde van de woning. Het opnamepercentage stijgt naarmate iemand ouder is. Dit kan oplopen tot een maximum van 55% van de waarde van de woning. Het voor opname beschikbare krediet kan vervolgens op twee manieren opgenomen worden: middels een groot bedrag ineens of in de

¹ Florius.nl (2016), <https://www.florius.nl/Pages/hypotheekvormen/verzilver-hypotheek.aspx> (bezoekt op 26 april 2016).

vorm van een vast maandelijks bedrag voor een vastgesteld aantal jaren, bijvoorbeeld als aanvulling op het pensioen. Combinaties zijn ook mogelijk.²

Om in aanmerking te komen voor de Florius Verzilver Hypotheek gelden een aantal criteria. Zo moet de minimale leeftijd van de jongste aanvrager zestig jaar zijn. Ook moet de aanvrager samen met een eventuele partner de eigenaar en bewoner van de woning zijn en dienen eventuele bestaande hypotheekschulden eerst afgelost te worden. Dit kan vanuit de Verzilver Hypotheek gedaan worden maar dit mag ook uit andere middelen. Tevens dient de consument de woning te onderhouden. Het product wordt uitsluitend afgesloten via een financieel adviseur en dit kan alleen wanneer de huidige, voorwaartse hypotheek ook via Florius loopt.²

De consumentenbond benoemt ook een aantal nadelen van het product: doordat men de hypotheek alleen via een tussenpersoon kan afsluiten, de financieel adviseur, komt er een extra prijskaartje bij. Bovendien is de consument geld kwijt voor de taxatie van de woning en de hypotheekakte. Ook is het een vrij inflexibel product: wensen omtrent de manier van uitbetalen zijn na aanvang van de hypotheek niet meer te wijzigen. Wanneer het huis in waarde daalt, kan Florius de opnamelimiet verlagen. Op deze manier zou Florius het huis elke vijf jaar kunnen laten taxeren op kosten van de consument. Tevens is het nadelig dat de kredietlimiet vrij laag is, zeker als de consument bij aanvang van de omkeerhypotheek nog jong is.³

Op de volgende pagina zijn twee rekenvoorbeelden gegeven die laten zien hoeveel de consument met een omkeerhypotheek aan extra inkomsten ontvangt. Deze voorbeelden laten goed zien welke invloed leeftijd heeft op de opnamecapaciteit en het feit dat de kredietlimiet, ook ongeacht de leeftijd, vrij laag is.

² Van Kroonenburg advies (2016), http://www.vankroonenburgadvies.nl/downloads/pdf/hypotheken/VERZILVERHYPOTHEEK_def.pdf (bezocht op 26 april 2016).

³ Klinckenberg, J. (2016), <https://www.consumentenbond.nl/hypotheek/huis-opeten> (bezocht op 18 april 2016).

Rekenvoorbeelden Florius Verzilver Hypotheek

1. Casus: een alleenstaande van 65 jaar

Hierbij hoort een opnamepercentage van 18,5%. De vrije verkoopwaarde van de woning is 200.000 euro. Het bedrag dat maximaal beschikbaar is voor opname, bedraagt $18,5\% \times 200.000 \text{ euro} = 37.000 \text{ euro}$. Er kan dan opgenomen worden:

- Bij aanvang van de hypotheek: 4500 euro (verplichte minimale eenmalige opname);
- Periodiek: bij een keuze voor 240 maanden ontvangt de huiseigenaar iedere maand een vast bedrag van 135 euro.

→ Het totaal te besteden bedrag is: 36.900 euro.

2. Casus: een alleenstaande van 75 jaar

Hierbij hoort een opnamepercentage van 29,6%. De vrije verkoopwaarde van de woning is 200.000 euro. Het bedrag dat maximaal beschikbaar voor opname is, bedraagt $29,6\% \times 200.000 \text{ euro} = 59.200 \text{ euro}$. Er kan dan opgenomen worden:

- Bij aanvang van de hypotheek: 4500 euro;
- Periodiek: bij een keuze voor 120 maanden ontvang de huiseigenaar iedere maand een vast bedrag van 456 euro.

→ Het totaal te besteden bedrag is: 59.220 euro.

Na de genoemde perioden kan niets meer worden opgenomen. De leningnemer mag wel in het huis blijven wonen en de rente wordt dan verder bij de schuld opgeteld. Bij overlijden of bij verhuizing naar bijvoorbeeld een verzorgingshuis wordt het huis verkocht en wordt de schuld met de opbrengst hiervan afgelost.

Figuur 3: rekenvoorbeelden van de Florius Verzilver hypotheek³

2.2.2 Verenigde Staten: HECM

De Amerikaanse markt voor omkeershypotheek heeft verschillende producten. Het bekendste product is de 'Home Equity Conversion Mortgage', of HECM. Door inmenging van de overheid heeft het product zich kunnen ontwikkelen en heeft zij een marktaandeel van negentig procent van de totale markt voor omkeershypotheek. Het product is ontworpen in 1989 en geïntroduceerd door de Federal Housing Administration (FHA). Het belangrijkste kenmerk van een HECM is dat het product een door de overheid gesteunde verzekering heeft. Wanneer de lening op een bepaald punt hoger dan de waarde van het huis zal komen te liggen, zal het bedrag hoger dan de waarde van het huis worden voor de rekening van de overheid genomen worden. Dit kan bijvoorbeeld voorkomen wanneer de hypotheekgever langer leeft dan verwacht. Op deze manier hoeft noch de aanbieder, noch de consument de kosten van een langlevens risico te dragen. Daarnaast ondersteunt de overheid de consument

ook in het geval dat de aanbieder er niet in slaagt de consument uit te betalen wanneer gekozen wordt voor periodieke betalingen. Deze kenmerken hebben ervoor gezorgd dat de HECM een populair product werd. Voordat dit product geïntroduceerd werd, waren er wel andere omkeerhypotheeken maar waren aanbieder en consument niet op deze manier verzekerd. Mede hierdoor ontwikkelde de markt voor omkeerhypotheeken zich niet in zo'n vaart als dat na de introductie van de HECM het geval was (Mayer en Simons, 1994).

In de VS kan men bij het afsluiten van een HECM kiezen uit drie varianten wat uitbetaling betreft:

- Een kredietlijn waarbij mensen zelf kunnen bepalen wanneer en hoeveel geld zij willen ontvangen tot aan een bepaalde limiet middels forfaitaire bedragen ('lump sums')
- Middels een vast bedrag per maand gedurende een vastgesteld aantal jaren
- Een vast maandelijks bedrag zolang de consument in het huis woont, oftewel: een levenslange lijfrente⁴

2.2.3 Frankrijk: Viager

'Viager' is de oudste manier om het vermogen in het eigen huis liquide te maken in Frankrijk. Het product bestaat al decennialang. Men verkoopt het kale eigendom van het huis aan een ander voor een lager bedrag dan de marktwaaarde, maar mag er nog wel in blijven wonen zo lang als men wil of kan. De verkoper van het huis kan ervoor kiezen om het gehele bedrag in één keer te verkrijgen, in periodieke uitbetalingen of een mengvorm van beide. Deze laatste variant is de meest gebruikelijke.⁵

Bijzonder aan de Viager-constructie is dat de transactie plaatsvindt tussen twee natuurlijke personen en niet via een bank, verzekeraar of investeerder zoals internationaal gezien gebruikelijk is. In het verleden werden duizenden Viager-producten per jaar verkocht, waarbij een derde van de transactie bovendien tussen familieleden onderling plaatsvond (Reifner, Clerc-Renaud, Pérez-Carrillo, Tiffe en Knobloch, 2009). Omdat deze vorm van liquidatie van vermogen plaatsvindt tussen twee individuen en het om grote bedragen gaat, brengt dit grote risico's met zich mee. Waar instanties als banken, verzekeraars en investeerders de risico's kunnen spreiden door een portfolio met diverse Viagers te creëren, hebben individuen hier vaak de middelen niet voor. Vaak is het huis voor de koper de enige of

⁴ Ezine Artikles (2009), <http://ezinearticles.com/?Reverse-Mortgages---What-Does-the-Term-Principal-Limit-Mean?&id=2750513> (bezocht op 3 april 2016).

⁵ Vingt Paris (2016), <http://www.vingtparis.com/get-expert-advice/legalities-taxes/the-viager-system/> (bezocht op 3 april 2016).

in ieder geval de grootste activa van zijn portfolio. Hierdoor ontstaat er risicoverplaatsing van het ene individu naar het andere, maar is er geen sprake van risico vermindering. Het risico van een dergelijk product ligt met name in de levensduur van de verkoper. Wanneer deze bijvoorbeeld pas op zeer hoge leeftijd komt te overlijden, is het mogelijk dat de verkoper de koper overleeft. De erfgenamen van de koper zijn in dit geval nu verantwoordelijk voor het doorbetalen van de annuïteit van de verkoper en dat kan flink oplopen. De koper heeft er juist financieel profijt van als de verkoper zo snel mogelijk komt te overlijden. Een vreemde situatie, gezien de vele gevallen van familiebanden tussen koper en verkoper, aldus Hendriks (2013). Reputatieschade, opgewekt door verkopers die kopers ver overleven, en het feit dat men baat heeft bij het snel overlijden van een ander zorgden ervoor dat het aantal afgesloten Viagers blijft dalen (Hendriks, 2013).

In Frankrijk bestaat er sinds 2007 naast Viager op particulier niveau ook de 'Prêt Viager Hypothécaire'. Deze variant van een omkeerhypotheek is te vergelijken met de Amerikaanse HECM. Dankzij een aanpassing van de Franse wet kan men nu ook op deze manier het vermogen uit het huis liquideren zonder dat men hoeft te verhuizen. Wat betreft uitbetaling kan er gekozen worden uit een forfaitaire betaling waarbij rente betaald moet worden over de uitstaande som, een maandelijkse annuïteit voor een vastgesteld aantal jaren of een levenslange annuïteit. Tevens wordt er een garantie op geen restschuld afgegeven. Op het moment dat de schuld van de omkeerhypotheek de waarde van het huis overstijgt komt het risico hierdoor niet bij de consument maar bij de aanbieder van het product te liggen. Mocht het huis voor een hoger bedrag dan de schuld verkocht worden, dan gaat de meerwaarde naar de erfgenamen. Bovendien is het mogelijk om als erfgenaam de schuld af te betalen om op die manier het huis voor de familie te behouden.⁶

⁶ French Property (2012), http://www.french-property.com/news/money_france/equity_release_difficulties, (bezocht op 3 april 2016).

3. Methoden

Deze thesis onderzoekt op exploratieve wijze de belemmeringen die de individuele actoren aan de vraag- en aanbodkant ervaren om toe te treden tot de markt voor omkeerhypotheek. Voor de vraagkant gaat het om de potentiële consument. Bij de aanbodkant gaat het om de betrokken financiële instellingen die het product al dan niet zouden willen aanbieden. Vervolgens wordt gekeken welke rol de overheid kan spelen bij het op gang brengen van de markt. Dit wordt gedaan via documentanalyse en interviews. De keuze voor kwalitatief onderzoek is een logische gezien het doel van deze thesis om inzicht te krijgen wat er leeft onder de betrokken partijen, waarom dit leeft en waar behoefte aan is. Middels kwalitatief onderzoek is het mogelijk deze gedetailleerde informatie van de respondenten te verkrijgen. Kwantitatieve gegevens zijn vanwege de verkennende aard van dit onderzoek nog nauwelijks beschikbaar over de invalshoek van deze thesis. Onderzoek op kwantitatieve wijze is daardoor binnen de probleemstelling van dit onderwerp niet mogelijk en niet gewenst.

3.1 Variabelen

Doordat in deze thesis sprake is van twee hoofdvragen, beschikt het ook over twee sets van afhankelijke variabelen met ieder hun eigen onafhankelijke variabelen. De hoofdvragen van het onderzoek luiden als volgt:

Wat zijn de belemmeringen voor de vraag- en aanbodkant om toe te treden tot de markt voor omkeerhypotheek? En: Welke rol is er voor de overheid weggelegd in het stimuleren van deze markt?

De afhankelijke variabele die uit de eerste hoofdvraag valt af te leiden is: *het wel of niet toetreden tot de markt van vragers en aanbieders*, waarbij de motieven hiervoor uit interviews en een documentanalyse zullen blijken. Voor de vraagkant is vooral gebruik gemaakt van bestaande enquêtes waarvan de resultaten in de documentanalyse staan beschreven. Eveneens is een interview met een ex-adviseur van de Algemene Nederlandse Bond voor Ouderen (ANBO) gehouden. Voor de aanbodkant zijn met name de interviews met financiële instellingen van belang. Deze afhankelijke variabele wordt beïnvloed door de set variabelen die *de belemmeringen aan de aanbod/vraagkant* weergeven en gevonden zijn middels interviews en documentanalyse. De tweede afhankelijke variabele betreft *de mate van*

ontwikkeling van de markt voor omkeerhypotheek. Uit de literatuur is gebleken dat de markt momenteel nog erg klein is (Taskforce Verzilveren, 2013). Deze afhankelijke variabele wordt beïnvloed door de *rol die de overheid kan aannemen met betrekking tot de markt voor omkeerhypotheek*. Uit een vergelijking met het buitenland en interviews met financiële instellingen, onderzoekers en betrokkenen bij de overheid zal blijken wat er van de overheid nodig is om de markt tot ontwikkeling te brengen.

3.2 Documentanalyse en interviews

Deze thesis is gestart met een documentanalyse om een beeld te vormen van de belemmeringen voor de markt en de mogelijke rol van de overheid. Voor de documentanalyse maakt dit onderzoek gebruik van wetenschappelijke literatuur uit binnen- en buitenland. De informatie over de verschillende omkeerproducten is verkregen via de sites van de aanbieders ervan. Eveneens is het rapport van de Taskforce Verzilveren uit 2013 gebruikt. Dit rapport brengt de belemmeringen voor het verzilveren van illiquide vermogen in kaart en verkent nieuwe mogelijkheden op dit gebied. Het uitgangspunt hierbij is de wens van velen om de eigen haard niet te hoeven opgeven door te moeten verhuizen. Eén van de mogelijkheden die uit het rapport naar voren is gekomen, is de omkeerhypotheek. Binnen de lijst van auteurs van dit rapport, bevinden zich ook enkelen van de geïnterviewden voor deze thesis.

Vervolgens zijn de bevindingen uit de documentanalyse getoetst aan de hand van interviews. Er zijn interviews met verschillende partijen gehouden om zo de verschillende perspectieven van het onderwerp goed te kunnen belichten. In totaal zijn er voor deze thesis zeven semigestructureerde interviews afgenomen, ook wel kwalitatieve of diepte-interviews genoemd. Hierbij is gebruik gemaakt van een algemeen interviewschema met vooropgestelde, wat algemener geformuleerde vragen, die steeds specifiek in het onderwerp duiken. Op deze wijze is gedetailleerde informatie verkregen, wat ook het doel van deze interviews was. Het algemene interviewschema is opgenomen in bijlage A. Voor de interviews met Florius en de Autoriteit Financiële Markten (AFM) is gekozen voor een afwijkend schema met andere of aanvullende vragen. Deze vragen zijn opgenomen in respectievelijk bijlage B en bijlage C. Voor het interview met Florius zijn enkele vragen toegevoegd aan het interview zoals samengesteld in bijlage A. Dit om tot een vollediger beeld te komen van de aanbieder en haar product. Voor het interview bij de AFM zijn andere vragen gebruikt dan het algemene document in bijlage A. Het interview is als laatste uitgevoerd en had hiermee een andere functie dan de eerder afgenomen interviews. Het interview is voornamelijk gebruikt ter

controle van sommige uitspraken en om de zaken helder te krijgen.

Door middel van een interview met de heer Henk Hartveld, inmiddels ex-adviseur van de ANBO, is met name de vraagkant van de markt in beeld gebracht in de vorm van de groep (bijna) zestigplussers. De aanbodkant is vertegenwoordigd door een interview met een woordvoerder van Florius, de enige Nederlandse aanbieder van het product op dit moment. Het standpunt van de overheid is in beeld gebracht via een interview met de heer Peter Simonse, beleidsmedewerker van het ministerie van Binnenlandse Zaken (BZK)⁷. De heer Simonse is vanuit het ministerie betrokken geweest bij de Taskforce Verzilveren in 2013. Het interview met de heer Rik Dillingh is afgenomen naar aanleiding van het Netspar paper ‘The psychology and economics of reversed mortgages attitudes’ van Dillingh et al. (2015) waar in deze thesis regelmatig naar verwezen wordt. Eveneens is met de heer Wijnand van de Beek van de AFM gesproken om inzicht te krijgen op het toezicht van de financiële producten. Het interview met prof. dr. Jan Rouwendal, bijzonder hoogleraar ‘Economische Waardering van Erfgoed’ aan de Vrije Universiteit in Amsterdam, leidt tot meer wetenschappelijk inzicht in het onderwerp. Het interview met mevrouw Ireen Hendriks geeft inzicht in de ontwikkelingen die er op de verzilvermarkt gaande zijn en op welke manier het verzilveren van woningwaarde, waarde kan toevoegen aan het pensioen. Mevrouw Hendriks heeft in het verleden onderzoek gedaan naar omkeerhypotheek en andere financiële verzilveropties. Op dit moment is zij werkzaam als fiscalist bij pensioenuitvoeringsorganisatie PGGM.

De resultaten van dit onderzoek zijn vervolgens gepresenteerd in drie afzonderlijke hoofdstukken. Elk van deze drie hoofdstukken vangt aan met de gevonden resultaten uit de documentanalyse. Deze bevindingen worden daarna getoetst aan de hand van interviews. Eveneens komen oplossingen voor de gevonden belemmeringen aan bod in combinatie met een eventuele rol voor de overheid. De hoofdstukken worden afgesloten met een deelconclusie.

3.3 Validiteit en generalisatie

De inhoudsvaliditeit of ‘content validation’ van dit onderzoek is gewaarborgd doordat er sprake is van zowel een documentanalyse als van interviews. Het gaat in deze thesis om de mate waarin de verschillende deelaspecten van het begrip ‘belemmeringen’ het hele begrip

⁷ Dit interview is op persoonlijke titel

dekken. Dit is eveneens het geval voor het begrip ‘rol van de overheid’. De volledigheid van de documentanalyse en de interviews spelen hierbij dus een rol. Het feit dat de twee methoden elkaar aanvullen dan wel bevestigen komt de validiteit ten goede.

Ten slotte is het generaliseren van de uitkomsten van dit onderzoek naar een grotere schaal is geen doel van deze verkennende studie. Er wordt specifiek gekeken naar de invloed van de overheid op het gebied van omkeerhypotheek, wat niet door te trekken is naar andere beleidsgebieden. De externe validiteit van het onderzoek speelt daarom ook een kleinere rol. Door gebruik te maken van respondenten van verschillende partijen in de markt is getracht een zo representatief mogelijk onderzoek te doen.

4. Resultaten: belemmeringen voor de aanbodkant

Dit hoofdstuk onderzoekt de belemmeringen voor de aanbodkant van de markt voor omkeerhypotheeken. Eerst volgen de uitkomsten van de documentanalyse waarna deze aan de interviews worden gekoppeld. Ook komen mogelijke oplossingen voor deze belemmeringen aan bod waarbij de overheid al dan niet een rol kan spelen. Het hoofdstuk wordt afgesloten met een deelconclusie.

4.1 Belemmeringen uit de documentanalyse

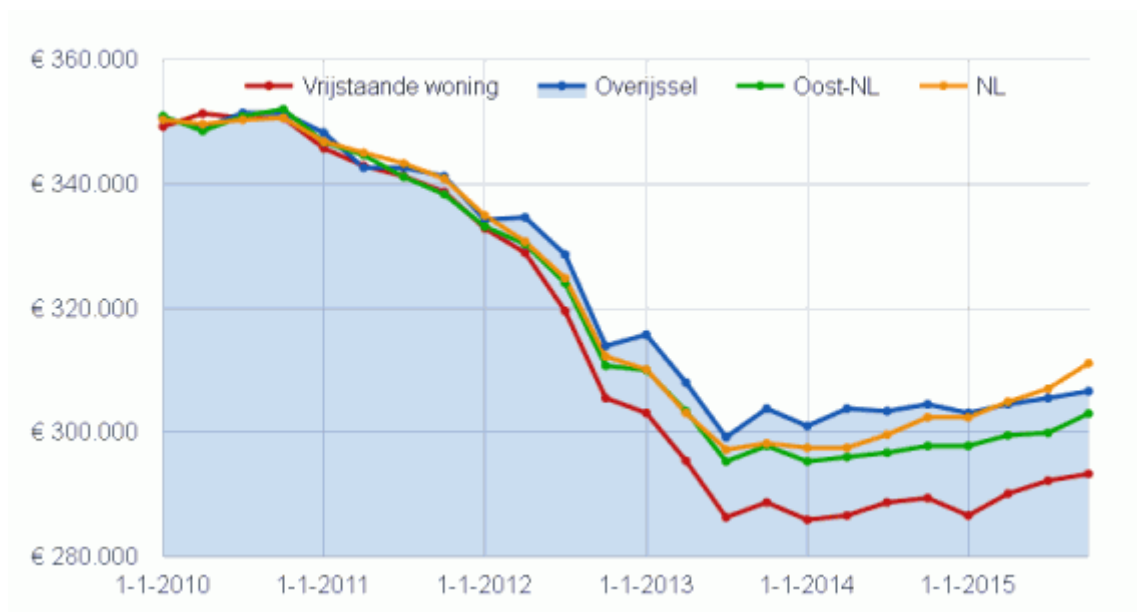
Deze paragraaf geeft een overzicht van de meest genoemde belemmeringen voor de aanbodkant van de markt voor omkeerhypotheeken zoals gevonden in de literatuur.

4.1.1 Risicofactoren

Diverse belemmeringen voor potentiële aanbieders van omkeerhypotheeken doen zich met name onder invloed van risicofactoren voor. Hierbij kan gedacht worden aan risicofactoren gerelateerd aan de dynamiek van de huizenprijzen en rentetarieven, en het langlevensrisico van de consument waar kredietverleners aan onderhevig zijn (Hendriks, 2013).

Zowel in Nederland als internationaal gezien heerst er veel onzekerheid op de huizenmarkt. Na decennia van stijgende huizenprijzen is hier sinds het uitbreken van de financiële crisis in 2008 geen sprake meer van. Wanneer een kredietverstrekker een omkeerhypotheek aanbiedt, koopt deze het huis van de bewoner over. Deze kan zijn investering echter pas liquideren op het moment dat de consument het huis verlaat dan wel komt te overlijden. Het risico dat de waarde van het huis met de tijd daalt en het huis dus voor minder geld verkocht kan worden dan de oorspronkelijke aankoopprijs, ligt hiermee bij de aanbieder van de omkeerhypotheek. Het risico van dalende huizenprijzen is voor hypotheekverstrekkers lastig door diversificatie te minimaliseren. Dit komt doordat de gehele huizenmarkt er tegelijk onder lijdt.⁸ Zoals in figuur 4 te zien is, begint de markt sinds eind 2013 weer op te krabbelen en stijgen de prijzen van koopwoningen weer enigszins.⁹

⁸ Pensioen Pro (2014), <http://pensioenpro.fd.nl/nieuws/498197-1405/omkeerhypotheek-is-kluif-voor-actuarissen> (bezocht op 7 juni 2016).



Figuur 4: de woningwaarde op basis van de ontwikkeling van huizenprijzen⁹

Eveneens is er het risico van rentestijging. Florius biedt haar product in Nederland alleen aan in combinatie met een vaste rente over de gehele looptijd, maar in het buitenland kan de consument vaak voor een vaste of variabele rente over de omkeerhypotheek kiezen. Indien deze rente voor een langere periode wordt vastgezet en de rente stijgt onverwachts sterk, loopt de leensom sneller op tot het punt dat ze hoger is dan de woningwaarde. Wanneer de limiet van de hypotheek bereikt wordt, moet de consument het huis uit of meer gaan betalen voor de hypotheek. Indien een garantie voor geen restschuld is afgesproken, moet de aanbieder voor de kosten opdraaien. Bij sterk schommelende rentetarieven loopt de aanbieder meer risico dat de reële rente boven de vastgezette rente van de klanten van de aanbieder uitstijgt.⁸

Naast de onzekere waarde van het huis en de hoogte van de rente, draagt de aanbieder ook het langlevensrisico. De aanbieder koopt het economische en juridische eigendom van het huis in deze constructie, terwijl de consument het recht heeft om in het huis te blijven wonen voor zo lang hij of zij wil. Dit zorgt voor onzekerheid bij de aanbieder over het liquideren van zijn investering. Zolang de consument leeft en in het huis blijft wonen, kan de aanbieder het huis niet verkopen. Wanneer een aanbieder de consument een betrouwbaar en stabiel product wil verkopen, moet dit product een garantie op geen restschuld bieden om te voorkomen dat de consument met een negatief eigen vermogen komt te zitten wanneer hij lang blijft leven. Hiermee komt het langlevensrisico bij de aanbieder van het product te liggen. In het Verenigd

⁹ Bereken het (2016), <https://www.berekenhet.nl/wonen-en-hypotheek/woning-waarde-huizenprijzen.html> (bezoekt op 11 april 2014).

Koninkrijk zijn omkeershypotheek verkocht zonder deze garantie. Dit heeft geleid tot reputatieschade voor de gehele markt. Mede hierdoor heeft de markt waarschijnlijk nooit naar volle potentie gepresteerd. De garantie is dus noodzakelijk om tot een succesvolle markt voor omkeershypotheek te komen. Echter zorgt deze garantie wel voor een extra risico voor de aanbieder van het product. Wanneer de leverancier meer van deze producten in zijn portfolio heeft, zal deze waarschijnlijk wel slagen het micro langlevenrisico af te dekken. Als een consument langer dan verwacht leeft en een andere consument juist korter dan verwacht, zal uiteindelijk de verwachte levensduur van alle consumenten in de portefeuille convergeren naar de werkelijke levensverwachting. Het macro langlevenrisico kan echter niet worden afgedekt. Deze vorm van het langlevenrisico houdt in dat de verwachte ontwikkeling van de levensverwachting lager is dan de werkelijke trend van de levensverwachting, en dat mensen over het algemeen dus langer dan verwacht leven (Hendriks, 2013).

4.1.2 ‘Moral hazard’

Van ‘moral hazard’ is sprake wanneer huiseigenaren hun woning onvoldoende onderhouden met de intentie hun contractuele verplichtingen te verzuimen (Dillingh, et al., 2015). Caplin (2000) heeft onderzoek gedaan naar de problemen en verwachtingen met betrekking tot de Amerikaanse markt voor omkeershypotheek. Deze problemen zouden zich potentieel ook in Nederland voor kunnen doen. Degenen die aanvraag doen voor een omkeershypotheek in de VS zijn volgens Caplin (2000) over het algemeen oud, arm en wonen in huizen die meer waard zijn dan ze zich volgens de standaardcriteria voor kwalificatie van leningen kunnen veroorloven. Bovendien kunnen zij tijdens de looptijd van de hypotheek met gezondheidsproblemen te maken krijgen. Hierdoor bestaat de mogelijkheid dat deze mensen hun huizen niet altijd even goed onderhouden waardoor deze woningen te maken krijgen met verval. Wanneer men er in eerste instantie niet in slaagt de woning goed te onderhouden, kan dit leiden tot een vicieuze cirkel met een steeds lagere stimulans om de woning te onderhouden en een groeiend probleem voor de geldschieter. Een vervallen huis levert de aanbieder bij verkoop immers minder op. Verslechtering van de staat waarin de woning verkeert gecombineerd met de onvermijdelijke toename van de omvang van de uitstaande lening, laat de huiseigenaar al snel met geen enkel financieel belang achter in het huis. Vaak bevat het contract tussen hypotheekgever en –nemer een bepaling die verklaart dat wanneer de huiseigenaar er niet in slaagt het huis te onderhouden, dit een overtreding is van die overeenkomst. In de praktijk blijken deze overeenkomsten echter niet altijd afdwingbaar (Caplin, 2000).

Rosenbaum, Goren en Jacobs (1995) hebben onderzoek gedaan naar de afdwingbaarheid van deze bindende overeenkomsten tussen senioren en kredietverstrekkers. Handhaving van dergelijke afspraken kan uiteindelijk duurder uitvallen dan de overeenkomst waard is, en in de gegeven omstandigheden is het niet zeker dat deze ook daadwerkelijk kan worden afgedwongen. Een rechtbank zal een negentig jaar oude weduwe die jaren geleden het laatste gedeelte van het eigen vermogen in haar huis leende niet snel verplichten een nieuw dak te installeren. De verantwoordelijkheid van het beheer en onderhoud van de woning kan niet bij deze huiseigenaren neergelegd worden alsof zij gewone leners zijn in de bloei van hun leven met goede inkomens en een groeiend vermogen. Ze zijn broos, hebben financiële ondersteuning nodig en geven het eigen vermogen uit het huis uit wat anders een prikkel zou zijn om het pand te onderhouden, aldus Rosenbaum, Goren en Jacobs (1995).

Samenvattend liggen het risico op schommelende rentetarieven en dalende huizenprijzen, het langlevensrisico en het risico op ‘moral hazard’ dus allen bij de aanbieder van het product. Om te kunnen compenseren voor deze risico’s moeten hypotheeknemers hoge verzekeringspremies vragen. Dit maakt het product duurder en minder gewild bij de klant. Aanbieders zullen een niet gewild product niet graag willen verkopen.

4.1.3 Marketingkosten

Uit het onderzoek van Dillingh et al. (2015) is gebleken dat veel mensen onbekend zijn met het product. Aanbieders zullen daardoor veel kosten aan marketing moeten maken om de consument bekend te maken met hun product. In de nasleep van de financiële crisis is het echter moeilijker geworden om complexe financiële producten te verkopen, vooral wanneer zij ook nog eens gerelateerd zijn aan de huizenmarkt. Het hoge en stabiele pensioeninkomen van degenen die voor 2008 zijn gestopt met werken en ook de hoge mate aan liquide financiële middelen hebben hier in het verleden een rol bij gespeeld. Mede door deze oorzaken heeft de Florius Verzilver Hypotheek haar hoge verwachtingen dan ook niet waargemaakt. Het relatieve gemak waarmee standaard hypotheekleningen verkrijgbaar waren, en het feit dat het afbetalen van deze hypotheekleningen zwaar ontmoedigd werd door het toen heersende fiscale regime rondom de hypotheekrenteaftrek, kan ook een rol gespeeld hebben (Dillingh et al., 2015).

4.1.4 De wettelijke omgeving

Op dit moment is er nog geen specifieke wetgeving voor producten die het eigen vermogen liquide maken, zoals een omkeershypotheek. Daarom is er geen sprake van een verplichte

wettelijke minimum leeftijd of een vanuit de overheid geregelde garantie op geen restschuld, zoals in de VS wel het geval is. Over het algemeen moet een financieel product aan bepaalde regels voldoen, bijvoorbeeld dat de aanbieder ervan alle benodigde informatie over zijn product moet verstrekken. Om een duidelijk kader voor omkeerhypotheek te creëren kan specifieke wetgeving nuttig zijn. Dit kan sommige van de heersende onzekerheden voor zowel consument als aanbieder wegnemen (Hendriks, 2013).

4.2 Belemmeringen getoetst aan interviews

Vervolgens zijn de belemmeringen die uit de documentanalyse voor de aanbodkant van de markt naar voren zijn gekomen getoetst aan de hand van interviews. De gevonden belemmeringen uit de documentanalyse zijn: de risicofactoren in de vorm van de rentetarieven, de huizenprijzen, het langlevensrisico en ‘moral hazard’ als specifieke risicofactor, de wettelijke omgeving waar potentiële aanbieders zich aan moeten houden en de hoge marketingkosten wegens de onbekendheid van het product. De verschillende partijen zijn hierop bevraagd wat zij de belangrijkste van deze belemmeringen vinden en of er nog mogelijke andere belemmeringen voor de aanbodkant van de markt te noemen zijn. Ten behoeve van de leesbaarheid is gekozen het verslag van de interviews niet in subkopjes onder te delen, maar te sorteren per onderwerp, per spreker.

De verschillende partijen zijn het ermee eens dat de genoemde belemmeringen allemaal wel een rol spelen, en met name de risicofactoren. Prof. dr. Rouwendal, bijzonder hoogleraar ‘Economische Waardering van Erfgoed’ aan de Vrije Universiteit in Amsterdam, stipt aan dat wanneer men zo’n product gaat aanbieden en mensen geld gaat verstrekken, men dit later wel terug moet zien te krijgen uit de verkoop van de woning. De aanbieder weet niet wanneer de woning daadwerkelijk te koop zal komen te staan. Het kan zijn dat wanneer het slecht gaat met de markt, men er niet zo’n hoge prijs voor kan krijgen, dat is het huizenmarktrisico dat de aanbieder loopt.

De heer Hartveld, op het moment van schrijven inmiddels voormalig adviseur van de ANBO, denkt dat het huizenmarktrisico met name zal spelen in krimpgebieden buiten de Randstad. Bovendien gaat de rente accumuleren wanneer de huiseigenaar nog lang leeft en in zijn huis blijft wonen. Momenteel is deze rente laag, maar wanneer deze bijvoorbeeld vijf procent wordt en de aanbieder stelt mensen in staat om een flink deel van het vermogen in de eigen woning op te nemen, dan is het zeker mogelijk dat er meer geleend wordt aan die mensen dan de woning op zal brengen. Dit kan zeker het geval zijn wanneer de huizenprijzen

dalen. Dat wil men als aanbieder niet en dat maakt het product nogal riskant. Het risico op ‘moral hazard’ komt daar dan nog eens bij. Men gaat zich afvragen waarom de woning nog goed te onderhouden als het geld er al uit opgenomen is. Zeker bij oudere mensen kan het zijn dat ze daar niet zoveel energie meer voor hebben. Elke prikkel ontbreekt dan om dat te doen. Bovendien willen zij, gezien hun keuze voor een omkeerhypotheek, hun huis vaak toch niet nalaten aan hun kinderen.

Ook de heer Dillingh, onderzoeker aan de universiteit Tilburg, en mevrouw Hendriks, die eerder onderzoek naar dit onderwerp deed en werkzaam is als fiscalist in de pensioensector,’ onderschrijven het risico op ‘moral hazard.’

Op het gebied van wetgeving ziet de heer Hartveld dat de eisen die aan de reserves van banken worden gesteld evenals de zorgplicht en de risico’s die zij dragen, het lastig maken om tegen een lage prijs een omkeerhypotheek aan te bieden.

De heer Simonse, beleidsmedewerker van het ministerie van BZK, stelt dat als de aanbieder de risico’s die bij het product spelen op zich neemt, dit ook tot uiting zal komen in de prijs van het product. Hierdoor is het product wellicht duurder dan verwacht en daardoor minder aantrekkelijk voor aanbieders om aan te bieden.

De heer Hartveld ziet dat de doelgroep vooral behoefte heeft aan een heel doorzichtig, niet te complex product dat tegen een redelijke rente aangeboden wordt. Dit product kan in verschillende varianten aangeboden worden en het liefst zonder leeftijdscomponent in de vorm van een bovengrens. Marketing en netwerk zijn met name nodig om dit te realiseren. Daarvoor zouden volgens de heer Hartveld eigenlijk financiers en het middenveld moeten samenwerken. Bijvoorbeeld de Vereniging Eigen Huis, maar ook de ANBO zelf. Dan krijgt het product meer vertrouwen. Ook zou het een optie kunnen zijn dat institutionele beleggers als pensioenfondsen op termijn meer gaan doen. Een omkeerhypotheek geeft natuurlijk wel wat zekerheid en het is net als je pensioen een langlopende verplichting, daar zit een verband tussen de twee.

De heer Dillingh benadrukt eveneens het belang van marketing en de hoge kosten ervan die als belemmering ervaren kunnen worden. Dit doet hij naar aanleiding van een paperpresentatie van de Netspar paper van Dillingh et al. (2015) in Boston. Daarbij was Christopher Mayer de discussiant, die in de Verenigde Staten wordt gezien als de autoriteit over dit onderwerp. Hij toonde de klap die de markt voor omkeerhypotheeken heeft gehad door de kredietcrisis, die op haar beurt weer voortkwam uit hypotheeken die niet gedragen werden. Een aantal grote aanbieders zijn op dat moment uit de

markt gestapt, met name vanwege de hoge marketingkosten. Dat heeft ook te maken met de beeldvorming die er op dat moment heerste. “Het is niet makkelijk om mensen zo’n hypotheek te verkopen en dit werd met de kredietcrisis niet gemakkelijker en populairder,” aldus de heer Dillingh.

De heer Rouwendal ziet informatieverstrekking en marketing als belangrijke punten om de mens vertrouwen te geven in financiële instellingen: “er is een soort aanjaagteam nodig om het bewustzijn te veranderen en een borging om de risico’s af te dekken. Deze borging is met name nodig voor de lagere inkomens om het product voor het toegankelijker te maken en om aanbieders het product tegen een lagere rente te kunnen laten aanbieden.” Om dit te bewerkstelligen ziet de heer Rouwendal bij de marketing en informatieverstrekking misschien wel een knelpunt: “wat betreft marketing zou het vanuit de maatschappij misschien wel een nuttig doel zijn daar een stimulans aan te geven als je weet dat het aangeboden product een goed product is.”

Florius verwacht dat de marketingkosten meevallen zolang men maar goed weet hoe het product te vermarkten. Daarom is de aanbieder nu ook mee bezig met het doorontwikkelen van de Florius Verzilverhypotheek: “je moet heel goed duidelijk kunnen maken waarom het product onderscheidend is en waarom dit product interessant is voor de klant. Hoe langer de klant leeft, hoe groter het financiële risico voor de bank is. We hebben tot op heden enkele honderden klanten kunnen helpen, en gezien de positieve reacties van consumentenorganisaties, Taskforce Verzilveren enzovoort, denken wij dat we veel meer klanten kunnen helpen.” Florius heeft daarom in een eerste verkennend onderzoek gekeken naar de mogelijke verbeteringen die het product aantrekkelijker maken: “hieruit blijkt dat het vermarkten van het product wel meevalt en dat de belemmeringen hem vooral zitten in zaken als de rente en flexibiliteit: de klant moet vooraf al weten hoe en wanneer hij of zij het geld wil hebben, terwijl de klant liever een soort rekening-courantconstructie ziet en zo zelf kan bepalen wanneer het geld op te nemen. De opname capaciteit zou ook wel iets hoger mogen zijn dan zij nu is, op dit moment is deze erg behoudend.” Het eerste verkennend onderzoek wat Florius heeft uitgevoerd heeft ervoor gezorgd dat de verstrekker weet waar zij aan moet sleutelen. Eveneens is er uit naar voren gekomen dat het geringe aantal producten wat ze nu hebben uitstaan waarschijnlijk niet ligt aan het vermarkten van het product. Begin juni 2016 wordt een kwalitatief klantonderzoek gehouden. Dit moet nog meer duidelijkheid geven: “het huidige product is goed maar wat moet er aan verbeterd worden om het nog meer aan te laten slaan bij de klant. Het klantbelang staat bij ons centraal en daarom toetsen we regelmatig behoeften bij de klant,” aldus de woordvoerder van Florius.

Wat verder nog door de verschillende partijen genoemd werd, gaat met name over de reputatieschade waar het product toe kan leiden en het wantrouwen tegen de financiële instellingen.

Een collega van de heer Dillingh beschreef het laatst volgens hem wel aardig als een soort ‘reputatieschade’: “je komt altijd op een vervelend moment met de rekening. Als de eigenaar van een omkeerhypotheek overlijdt, dan is het moment aangekomen dat je bij de nabestaanden moet aankloppen met: gecondoleerd met het overlijden van opa, overigens hij heeft ooit twintigduizend euro bij ons geleend, ik wil nu graag een ton van jullie. Dat zagen aanbieders niet zo zitten, dus ik heb dat wel als argument gehoord van marktpartijen waarom ze er minder op zouden zitten dan gedacht.”

Florius biedt in haar product een garantie op geen restschuld en de woordvoerder van de kredietverstrekker betwijfeld daarmee of reputatieschade een probleem is voor het product dat zij bieden: “of de klant echt de erfgenamen beledigt als er geen overwaarde meer is, is natuurlijk maar de vraag. Bovendien biedt Florius op dit moment ook de mogelijkheid tot overwaarde bescherming. Hierdoor zou een deel van de overwaarde, bijvoorbeeld dertig procent, bewaard blijven voor het nageslacht. Je ziet aan de andere kant echter ook wel steeds meer dat kinderen tegen hun ouders zeggen: geniet van wat je hebt, ook je overwaarde, wij moeten onszelf kunnen redden.”

Mevrouw Hendriks vertelt in dit licht eveneens over de Radar uitzending van mei 2013: “Robeco had het product ook, maar zonder een garantie op geen restschuld. In Radar kwam toen een vrouw in de uitzending die gedwongen haar huis moest verkopen omdat haar schuld boven de waarde van de woning dreigde uit te komen. Naar Radar kijken toch wel anderhalf miljoen mensen en dit is mede ook een reden waarom mensen nu ver van het product blijven.”

De heer van de Beek van de AFM merkt ook op dat er in de samenleving een sterk wantrouwen bestaat tegenover de financiële sector: “er is veel verbeterd in de laatste tien jaar in de financiële sector en dat wordt te weinig herkend. Het wantrouwen is nu in een aantal situaties onterecht groot. De ergste uitwassen zijn nu ook wel uit de markt verdwenen” aldus de heer van de Beek. De AFM is nu al zo’n vijf à zes jaar bezig met het programma ‘klantenbelang centraal’ om zorgvuldigheid en de cultuur binnen de sector te verbeteren. Hiervoor worden discussies met de grote banken en verzekeraars gevoerd over wat men moet doen in de strategie en het dagelijks handelen om bij de consument het vertrouwen weer terug te krijgen. Het is een kwetsbaar proces, want wanneer handelaren in Londen bijvoorbeeld sjoemelen met de Libor,

heeft dit ook zijn weerslag op Nederland. Bovendien heeft de samenleving na de wilde jaren negentig een beetje een kater overgehouden aan 2008 en de volgende jaren en dat zal wat tijd nodig hebben. Een stabiele financiële en economische omgeving helpen hieraan mee. Zolang de economie blijft kwakkelen en er allerlei problemen zijn met de financiën van huishoudens, ligt de reactie dat de banken het niet goed doen altijd om de hoek. De AFM als toezichthouder kan dit vertrouwen niet zelf herstellen, maar kan slechts proberen de sector te bewegen om dat vertrouwen te herstellen. Wel let zij op partijen die eventueel misbruik van de mensen kunnen maken. Gezien de complexiteit van het product is het voor mensen vaak niet duidelijk welk stuk van de hypotheek naar hen terugvloeit en welk stuk ‘in de zakken van de aanbieder verdwijnt’. Er is natuurlijk de maximale kredietvergoeding, maar daar komen de rentepercentages van hypotheeken niet bij in de buurt. Deze maximale kredietvergoeding is meer bedoeld voor flitskrediet en consumptief krediet. Maar het punt is volgens de heer van de Beek dat het niet zozeer gaat om de te betalen rentes maar om de kosten van het product: “mensen hebben het niet altijd door als wat zij betalen uiteindelijk tientallen procenten van de hoofdsom is. Op die manier zou het potentieel mogelijk zijn voor kwaadwillenden om hier een slaatje uit slaan. Dan is het een kwestie van slechts enkele honderden klanten om een kapitaal te vergaren.

4.3 Oplossingen

Als mogelijke oplossing zouden de risico's die de aanbieder loopt, afgewenteld kunnen worden op de consument of op de overheid. De overheid kan bijvoorbeeld de garantie op geen restschuld bieden. Contractuele overeenkomsten tussen senioren en kredietverstrekkers kunnen helpen ‘moral hazard’ te voorkomen en de wetgever zou ingezet kunnen worden om een specifieke wetgeving voor omkeershypotheeken op te stellen zodat aanbieders precies weten waar ze aan toe zijn (Hendriks, 2013; Dillingh et al. 2015). De verschillende partijen zijn hierop gevraagd naar hun mening over deze potentiële oplossingen en of zij nog mogelijke andere oplossingen voor de aanbodkant van de markt zien.

De geïnterviewde partijen zijn het er unaniem over eens dat meer risico bij de consument leggen geen optie is: “dan krijgen we een woekerpolis 2.0,” aldus Hendriks. “Mensen snappen de consequenties niet van wat ze kopen. Uit onderzoek blijkt dat bijna de helft van de bezitters van een aflossingsvrije hypotheek zich niet realiseert dat ze aan het eind van de looptijd van hun hypotheek nog een schuld hebben. De hypotheek heet nota bene aflossingsvrij. Heel veel mensen hebben toch na dertig jaar het idee dat ze geen schuld meer hebben, terwijl die er volledig nog is.”

“Als je het risico bij de consument legt, komt het op een gegeven moment toch weer terug bij de bank,” denkt de heer Simonse. “Kredietverstrekkers hebben natuurlijk een zorgplicht vanuit de wet financieel toezicht en wanneer je het hebt over het langlevensrisico heb je het bij uitstek over hele oude, kwetsbare mensen. Het risico op reputatieschade voor kredietverstrekkers is enorm als je een honderdjarige vrouw uit haar huis zet. Florius dekt wel alle risico’s af en geeft eveneens een garantie op geen restschuld. Daardoor kunnen mensen echter maar weinig overwaarde verzilveren. Mensen voelen zich dan ook weer een beetje opgelicht dat ze bijvoorbeeld maar dertig duizend euro krijgen voor een huis van drie ton en aan het einde van hun leven geen erfenis meer overhouden. Dit scenario gaat natuurlijk alleen maar op als de klant heel oud wordt. Als de klant al op een leeftijd van zeventig jaar het huis verkoopt en de verkoopprijs ligt (ruim) boven de op dat moment uitstaande hypotheekschuld, krijgt de klant de overwaarde uitgekeerd en gaat deze niet naar Florius.”

Florius zelf is er geen voorstander van om bijvoorbeeld door het laten vervallen van de garantie op geen restschuld, meer risico bij de klant te leggen: “omdat je niet zeker weet of de klant dit risico wel kan overzien. We willen klanten beschermen en niet met een risico opzadelen. Wij willen de klant ontzorgen, en daar hoort dit ook bij,” aldus de woordvoerder van Florius.

Dit is ook voorkomend bij contractuele overeenkomsten, bijvoorbeeld wanneer daar in staat dat men in het huis moet blijven investeren. “Dan kun je iemand ook niet uit het huis zetten om die reden,” aldus de heer Simonse.

De heer Rouwendal denkt dat contracten kunnen helpen, maar in de praktijk blijkt het vaak lastig om alle relevante zaken vast te leggen in een contract en raakt men verzeild in de kleine regeltjes. “Je wilt als kredietverstrekker ook niet in het nieuws komen omdat je lastig gaat doen over de kleine regeltjes. Je wilt een eenvoudig, helder en duidelijk contract, en juist als dit risico’s als ‘moral hazard’ bestaan, is het lastig dit soort contracten af te dwingen. Bovendien maak je mensen juist ook weer kopschuw als er veel kleine regeltjes bestaan.”

Florius meldt op dit moment nog niet te maken te hebben gehad met ‘moral hazard’. Ze hebben er wel wat over in de voorwaarden staan, maar vinden het moeilijk te beoordelen omdat ze nog niet echt in zo’n situatie terecht gekomen. “Maar ik denk dat daar wel iets aan gedaan kan worden. De klant moet bewust inzien dat het huis onderhouden moet worden. Wij moeten de klant, zeker de oudere die geen zin meer in onderhoud heeft, overtuigen dat het wel nodig is. Daarom schrijven we de klant ook eens in de twee jaar aan hoe het met het

onderhoud van de woning staat en moedigen we ze aan het huis te blijven onderhouden. Anders is het risico heel groot voor ons en kan de waarde van de woning flink kelderen.”

Volgens de heer Simonse passen omkeerhypotheek binnen de huidige wetgeving en is een specifieke wetgeving voor het product niet nodig: “een eventuele extra hypothecaire lening of een opeethypothek voor een consument kwalificeert namelijk als financieel product waarop de Wet op het financieel toezicht (Wft) van toepassing is. Dit betekent onder meer dat de AFM er op toeziet dat kredietaanbieders zich aan hun zorgplicht houden en de consument over alle relevante zaken wordt geïnformeerd op een manier die begrijpelijk en niet misleidend is.”

De woordvoerder van Florius benoemt de wetgeving over overkreditering: “er wordt vanuit de AFM gecontroleerd of de bank zich vergewist heeft dat de klant kan begrijpt wat hij aanschafft en het kan betalen. Florius kan dit product alleen aanbieden als er geen betaalbaarheidsrisico is. Men hoeft geen maandlasten te betalen en lost de hypotheek pas af bij verkoop van de woning of bij overlijden. Bovendien garandeert Florius dat er nooit een restschuld overblijft. Dat was voldoende voor de wet om te zien dat er geen sprake is van overkreditering en dat er dus ook geen inkomenstoets nodig is.” Hoewel de hypotheekrente bij een omkeerhypotheek niet mag worden afgetrokken, is dit misschien wel minder belangrijk want de consument hoeft de rente niet direct op te brengen aangezien zij wordt opgeteld bij de schuld. Mocht de rente wel fiscaal aftrekbaar zijn dan is dit niet van invloed op de opnamecapaciteit maar op het besteedbaar inkomen van de consument. Dit inkomen is dan hoger waardoor men bijvoorbeeld minder overwaarde hoeft op te nemen. Als het geld voor consumptieve doeleinden gebruikt wordt maakt het niet uit of men dit in de vorm van een omkeerhypotheek doet of middels een gewone hypotheek, het is in beide gevallen niet aftrekbaar. Bij woningaanpassingen is dat anders, deze zijn via een gewone hypotheek aftrekbaar en via een omkeerhypotheek niet. Op termijn zou een omkeerhypotheek aantrekkelijker kunnen worden omdat het gat in fiscale behandeling tussen beide hypotheek door de verlaging van de hypotheekrenteaftrek kleiner wordt, aldus de woordvoerder van Florius.

De garantie op geen restschuld bij de overheid leggen zou volgens mevrouw Hendriks een goede optie zijn: “in de VS is dit gebeurd en het product ging hierna ‘sky high’. Ik denk dat het zichzelf uiteindelijk terugbetaald als je meer zorgkosten bij de mensen zelf legt. Als ze langer thuis kunnen blijven en pas bij een bepaalde indicatie worden opgenomen, bespaar dat

de overheid geld. Dus de combinatie van een omkeerhypotheek met zorg is de beste optie.” Hendriks snapt dat het voor Binnenlandse zaken kan voelen alsof deze ouderen al hun hele leven gesubsidieerd zijn dankzij de HRA, moet je ze dan nog meer faciliteren? “Dit is begrijpelijk, maar het is ook de visie vanuit de overheid om mensen meer zelf te laten betalen. Als je 65 bent dan krijg je pensioen en AOW en als aan de andere kant de zorgkosten maar door blijven stijgen, dan is het grootste bezit je huis. Maar je kunt hier niet bij en uit onderzoek is gebleken dat mensen niet willen verhuizen maar in hun eigen omgeving blijven wonen. Als er vanuit de overheid iets gecreëerd wordt wat faciliteert dat het product aantrekkelijker wordt, dan denk ik dat het per saldo minder geld kost omdat mensen nu minder snel een beroep zullen doen op zorg en ik vind dat je vanuit de overheid wel kunt verplichten dat je de waarde van je huis opeet voordat je gebruik kunt maken van eigen zorgfaciliteiten. Dit brengt echter ook weer een lastige situatie met zich mee, want waarom zou je dan nog een huis kopen? Ik denk dat huizenbezitters juist het gevoel hebben dat ze benadeeld worden ten opzichte van huurders. Zij zullen het huis, waar ze jarenlang voor gezwoegd hebben, moeten opeten voor zorgkosten, terwijl een huurder dit niet hoeft. Maar ik denk dat als een omkeerhypotheek gewenst is, dat de overheid de enige is die dit op gang kan brengen omdat het anders of voor de vragers of voor de aanbieders niet aantrekkelijk is.”

De heer Simonse noemt inderdaad het volgende: “zelf denk ik dat mensen die nu oud zijn gedurende hun leven veel meer fiscaal gestimuleerd zijn om vermogen in hun huis op te bouwen dan de toekomstige generatie. Er is al zoveel geld naar huizenbezitters gegaan. Dan is het niet helemaal eerlijk om nu ook nog een overheidsgarantie in het leven te roepen voor huizenbezitters. Mensen zonder huis vallen dan buiten de boot. Je moet je afvragen wanneer men stelt dat het aardig is dat een omkeerhypotheek bestaat, er ook gelijk een overheidsgarantie moet worden gegeven. Als je dat de overheid laat doen komt het uiteindelijk toch weer terug in de maatschappij. Als je dat gaat doen moeten de voordelen wel zichtbaar zijn voor die maatschappij.”

De heer Dillingh vindt het absoluut fundamenteel dat het risico op restschuld niet bij de consument komt te liggen: “zonder zou ik niet aanraden eraan te beginnen. De overheid hoeft het niet persé te regelen, maar het in ieder geval affinancieren met een verzekering is een vereiste. Omdat per definitie op het moment dat je er aanspraak op kan maken je te maken hebt met de doelgroep in zijn meest kwetsbare vorm. Je bent te oud om nog alternatieven te hebben en zal je huis uit moeten wanneer de schuld de waarde van de woning overtreft of te snel benaderd. In Amerika is een garantie op geen restschuld ook nationaal geregeld. In Canada is dit ook geregeld, ik zag zelfs dat op internet aan Canadezen wordt aangeraden met

de zoekterm ‘Reverse mortgage Canada’ te zoeken omdat als men niet op Canada zoekt er onterecht hele negatieve beelden ontstaan van die kant. Dat is wel een vrij fundamenteel onderdeel ervan. Als de overheid dat helemaal wil regelen zou het wel raar zijn als er belastinggeld ingaat, het zal wel moeten neerslaan op de doelgroep die er profijt van heeft.”

De heer Rouwendal zou wat betreft de overheid nog even nadenken over het overnemen van het langlevensrisico: “we weten niet hoe het loopt maar in de afgelopen jaren is gebleken dat mensen toch veel ouder worden dan verwacht. En als dat doorzet moet je bedenken of je dit als overheid wel wilt overnemen.”

Florius zelf vindt dat zij nu vooral heel goed gaan moeten kijken hoe zij het product kunnen aanbieden: “wat zou helpen om dat voor elkaar te krijgen is dat solidariteitsfonds die garantie op geen restschuld kan verzekeren. Een deel kan door de banken gedragen worden en een deel door dit fonds, bijvoorbeeld als een klant vijf jaar ouder wordt dan de gemiddelde leeftijd en men woont nog steeds in de woning. Risicopartijen hebben het constant over dat risico. Wanneer de overheid daar een klein stukje van wegneemt kun je binnen de markt dit product beter maken. Dat zou welkom zijn,” aldus de woordvoerder van Florius.

Wat verder nog door de verschillende partijen onafhankelijk van elkaar genoemd werd als mogelijke oplossing ging met name over een constructie zoals de Nationale Hypotheek Garantie (NHG). Een NHG geeft de geldverstrekker de zekerheid dat de hypotheekschuld van de hypotheeknemer wordt terugbetaald in bepaalde situaties. Bijvoorbeeld als deze niet meer opgebracht kan worden vanwege echtscheiding, werkloosheid, inkomensdaling, arbeidsongeschiktheid of het overlijden van de partner. In deze gevallen springt NHG dan bij zodat de geldverstrekker niet alleen voor de kosten komt te staan en vermindert het risico voor de geldverstrekker.

De heer Hartveld ziet een constructie zoals een NHG, een soort borgstelling, als een goede oplossing. Dit hoeft eigenlijk niet eens een overheid gerelateerd product te zijn maar kan onderling geregeld worden middels een opslag op de rente. Dit kan vervolgens collectief afgedekt worden, maar daar zijn wel meer aanbieders voor nodig.

Ook Florius komt met zo’n soort product als mogelijke oplossing: “zo uit de losse pols zou je kunnen denken aan een regeling die collectief meer zekerheid biedt, als een NHG. Daar zou de overheid misschien kunnen faciliteren; door een stukje provisie over een opeethypotheek te hebben. Dan kan het risico collectief worden weggenomen omdat er een pot gecreëerd wordt waaruit geput kan worden wanneer er eens een geval is van restschuld.

Dat kan bijvoorbeeld het geval zijn wanneer de huizenprijzen in een dal zitten. Dan heb je pech en een restschuld over je omkeershypothek. Senioren zijn hierdoor solidair naar elkaar. Deze pot zou collectief beheerd kunnen worden door de overheid of misschien wel door de NHG, want waarom zou je de ene pot bij de overheid stallen en de andere bij de NHG?” Senioren voelen zich misschien ook wel verbonden met elkaar, denkt de woordvoerder van Florius: “ze hebben allemaal hetzelfde probleem, je bent bereid om elkaar te helpen en daar iets van provisie of een solidariteitspremie voor te betalen zodat alle ouderen makkelijker hun overwaarde kunnen verzilveren. Ik vind dat helemaal niet zo’n gek idee. Ervaring leert dat voor zulk soort zaken het niet lukt als de markt het zelf gaat regelen, dit is ook gebleken uit het onderzoek van de ‘Taskforce Verzilveren’. Wanneer de Banken zelf met elkaar een solidariteitsfonds moeten overeenkomen, dan ben je voordat je het weet vijf tot tien jaar verder. Met de overheid is dat misschien anders, maar die zullen misschien ook wel zeggen dat als er niet zoveel aanbieders zijn, er ook niet zoveel vraag is. Het is een beetje een kip-ei verhaal. De Taskforce wilde dat doorbreken maar dat is niet echt gelukt.”

De heer Rouwendal ziet ook meer iets in een soort garantieregeling dan dat de overheid een actieve rol gaat spelen in de markt voor omkeershypotheek. Verstrekkers zouden dit dan onderling moeten regelen en kunnen elkaar hierbij helpen in geval van nood, bijvoorbeeld wanneer de schuld uit de hand loopt of wanneer men negatief komt te staan. “Misschien dat je de overheid nog als achtervang kunt gebruiken, maar het lijkt me eerst iets wat de sector zelf moet oplossen. Want het is gewoon een risico wat aan het product zelf verbonden is. Het zou mooi zijn als je dat op de overheid kunt afwentelen maar ik zie daar nu niet direct reden toe. Ik zie meer iets in een NHG, dat wanneer je een omkeershypothek afsluit, je er een premie voor betaalt. En als het net zo goed werkt als bij de NHG voor standaard hypotheek, hoeft de premie helemaal niet zo hoog te zijn. Dan kun je daarmee een fonds vullen voor de probleemgevallen. Het risico blijft natuurlijk dat het met de gehele woningmarkt slecht gaat en dat er dan een groot beroep gedaan wordt op dit fonds. Dat risico is met een NHG ook niet af te dekken. Maar een soortgelijke constructie waarbij geldverstrekkers onderling problemen proberen op te lossen lijkt me heel wenselijk. Meerdere aanbieders zijn daarvoor wel een vereiste.” Ook de heer Rouwendal benoemt het kip-ei probleem, het feit dat er geen markt voor het product is omdat er weinig vraag naar is en er geen vraag is omdat er maar één product wordt aangeboden: “dat zou je wel een beetje willen verhelpen. Maar als het product ook moeilijk is, is dat lastig verder te trekken. Als duidelijk is dat het een goed product is loopt dat makkelijker.”

4.4 Conclusie

Belemmeringen voor de aanbodkant doen zich meestal voor door de invloed van risicofactoren, voornamelijk gerelateerd aan de dynamiek van de rentetarieven en huizenprijzen waaraan kredietverleners onderhevig zijn, en het langlevensrisico van de consument. Het risico op ‘moral hazard’ wordt hierbij extra uitgelicht. Omdat veel mensen onbekend zijn met het product, zullen aanbieders bovendien veel kosten maken aan marketing om de consument bewust te maken van hun product. Tot slot zijn aanbieders onderhevig aan de wettelijke omgeving en de eisen die van daaruit gesteld worden waar potentiële aanbieders van omkeerhypotheek aan moeten voldoen om hun product te mogen aanbieden.

De belangrijkste oplossing die door de verschillende geïnterviewden onafhankelijk van elkaar genoemd is, is een Nationale Hypotheek Garantie (NHG) voor omkeerhypotheek. Een NHG geeft de geldverstrekker de zekerheid dat de hypotheekschuld van de hypotheeknemer wordt terugbetaald in bepaalde situaties, en vermindert zo het risico dat de aanbieder loopt haar investering niet terug te krijgen.

5. Resultaten: belemmeringen voor de vraagkant

Dit hoofdstuk onderzoekt specifiek de belemmeringen voor de vraagkant van de markt voor omkeerhypotheeken. Eerst volgen de uitkomsten van de documentanalyse waarna deze aan de interviews worden gekoppeld. Ook komen mogelijke oplossingen voor deze belemmeringen aan bod waarbij de overheid al dan niet een rol kan spelen. Het hoofdstuk wordt afgesloten met een deelconclusie.

5.1 Belemmeringen uit de documentanalyse

Deze paragraaf geeft een overzicht van de meest genoemde belemmeringen voor de vraagkant voor de markt voor omkeerhypotheeken zoals gevonden in de literatuur.

5.1.1 Complex en duur product

Hoewel het voor huiseigenaren vaak goed te begrijpen is wat een omkeerhypotheek uiteindelijk doet, is het onder dit schijnbaar eenvoudige oppervlak een complex product waarvan moeilijk te zien is hoe het precies in zijn werk gaat. Zeker vergeleken met alternatieven zoals het verkopen van het huis en het vervolgens weer terug huren hiervan. Vele onzekere economische en demografische variabelen zijn van invloed op de omkeerhypotheek, waaronder rentetarieven, huizenprijzen en lange termijn risico's zoals die van een lange levensduur. Dit maakt dat het voor consumenten moeilijk te beoordelen is of een omkeerhypotheek een goede optie voor hen is of niet (Dillingh et al., 2015).

Een omkeerhypotheek combineert verschillende financiële aspecten. Afhankelijk van de precieze vorm van het product bevat het verzekeringen tegen diverse risico's en geschied de uitbetaling via een kredietlimiet, een lijfrente of beide. De prijs van het product hangt af van diverse karakteristieken, zowel op individueel als op macro niveau. Op individueel niveau kan gedacht worden aan de gezondheid en levensverwachting van de huiseigenaar. Op macro niveau moet rekening gehouden worden met rentetarieven en het verwachte verloop van de huizenprijzen. Dit nadeel van complexiteit wordt belangrijker naar mate de markt incompleter is en aanbieders prijszetters zijn. Een kleine, niet-transparante markt met weinig keuzes, maakt vergelijken moeilijker, zeker als een ieder net een iets ander product aanbiedt. (Dillingh, et al., 2015)

Het kopen van een huis levert een lijfrente op in de vorm van een stroom aan huisvestingsconsumptie voor een min of meer onbepaalde tijd. Dit komt doordat men, door

het kopen van een huis, geld bespaart door geen huur te hoeven betalen. Deze besparing duurt een leven lang als men in een gekocht huis blijft wonen. Een omkeerhypotheek is dus een manier om het vermogen uit het huis deels te de-annuitiseren en zo voor een deel het langlevens risico terug te verdienen. Om je persoonlijk te herverzekeren tegen het langlevens risico is een garantie op geen restschuld nodig: het eigen vermogen mag niet negatief worden. De resulterende uitbetalingsstructuur volgens de resterende levensverwachting is ietwat ongewoon. De schuld van de omkeerhypotheek neemt exponentieel- en sneller toe dan dat de waarde van het huis toeneemt op de huizenmarkt. Ofwel: de effectieve woonlasten blijven stijgen met de leeftijd totdat de waarde van het huis tot het nulpunt is gedaald en de huisvestingsconsumptie weer ‘vrij’ is. Doordat men niet zeker weet hoelang men leeft is het lastig te bepalen wat het juiste moment is om een omkeerhypotheek aan te gaan en of zij deze over een gedeelte of over de gehele mogelijke waarde van het huis zullen afsluiten. Dit toont de noodzaak voor marktregulatie om ‘mis-selling’ te voorkomen en om de markt voor omkeerhypotheeken te doen ontwikkelen (Dillingh et al., 2015).

Alhoewel het langlevens risico dus verzekerd blijft voor de huiseigenaar, blijven andere risico's bestaan. Zolang het saldo van het eigen vermogen wat in het huis zit namelijk positief is, is de huiseigenaar onderhevig aan het huizenmarktrisico. Het opwaartse risico is een extra stimulans voor de huiseigenaar om het huis te behouden. De waarde van het huis, en dus van de huisvestingsconsumptie, kan echter ook afnemen door economische en demografische transitities. Dit kan uiteindelijk zelfs leiden tot de noodzaak om te verhuizen wanneer benodigde services niet langer lokaal geleverd kunnen worden. Een ander relevant risico voor degenen die ervoor kiezen om het eigen vermogen uit hun huis te annuitiseren is het tegenpartijrisico, ofwel het risico dat de institutie die de lijfrente levert op een gegeven moment geen betalingen meer doet aan de huiseigenaar (Dillingh et al., 2015).

De noodzakelijke verzekeringselementen die aanbieders moeten aanbrengen tegen de economische en demografische variabelen die van invloed zijn op een omkeerhypotheek, maken dit product voor de consument erg duur. Het huizenmarktrisico, het renterisico en het langlevensrisico moeten afgedekt worden en verhogen hiermee de prijs van het product.

Bovendien moet men ook de fiscale behandeling in acht nemen wanneer men het eigen vermogen uit het huis liquide maakt. Dan wel door het nemen van een omkeerhypotheek, dan wel door het gebruiken van een ander alternatief. Verschillende vermogenscomponenten worden op verschillende manieren behandeld en het vermogen uit huisvesting wordt over het algemeen zeer voordelig behandeld. Zo wordt in Nederland het vermogen boven een drempel

van ongeveer 20.000 euro belast, maar hier valt niet het vermogen uit de hoofdverblijfplaats onder (Dillingh et al., 2015). Onder bepaalde condities worden zelfs hoge subsidies op de te betalen hypotheekrente uitgekeerd. Dit gebeurt in de vorm van een hypotheekrenteaftrek; een aftrekpost voor de bezitters van een eigen huis die hypotheekrente betalen. Het is een regeling in de Nederlandse wet van inkomstenbelasting waarmee de rente op de schuld, aangegaan voor de aankoop van de eigen woning (meestal via een hypothecaire lening) kan worden afgetrokken van het inkomen in box 1 voordat over dit inkomen belasting wordt betaald. De belasting die de huizenbezitter over diens gehele inkomen moet betalen is dankzij de regeling van de hypotheekrenteaftrek minder hoog. De rente over de financiering van een tweede huis of voor een consumptieve lening is echter niet aftrekbaar. Het afsluiten van een omkeershypotheek voor bijvoorbeeld het doorvoeren van een verbetering van het huis kan daardoor relatief duur uitpakken in vergelijking met het afsluiten van een standaard hypotheek en het aflossen hier van. De hypotheekbetalingen van een omkeershypotheek worden niet gesubsidieerd, terwijl de betalingen voor een standaard hypotheek middels de hypotheekrenteaftrek voor een periode van maximaal dertig jaar lang gesubsidieerd worden (Dillingh et al., 2015).

Door de jaren heen zijn er steeds meer beperkingen aan de hypotheekrenteaftrek gekomen. Zo is zij sinds 2001 nog slechts maximaal dertig jaar aftrekbaar. Vanaf januari 2013 zijn de voorwaarden voor renteaftrek verder aangescherpt. De Wet Herziening Fiscale Behandeling Eigen Woning bepaalt dat voor nieuwe hypotheekleningen de betaalde rente alleen aftrekbaar is als het een lening betreft die gedurende de looptijd volledig en binnen dertig jaar minimaal annuïtair wordt afgelost. In 2016 is een verdere beperking van de hypotheekrenteaftrek in werking getreden. Hierbij wordt het percentage van de maximale hypotheekrenteaftrek geleidelijk aan verlaagd van 52% naar 38% middels 28 jaarlijkse stappen van een half procent. Een snellere verlaging is per 1 januari 2016 zelfs doorgevoerd waarbij de maximale aftrek verder verlaagd is naar 50,5%.¹⁰ Dit zou de populariteit van een omkeershypotheek kunnen verhogen.

5.1.2 Financiële geletterdheid

Een variabele die logischerwijs samenhangt met de complexiteit van het product is de financiële geletterdheid van haar geïnteresseerden. Het rapport van Lusardi en van Rooij (2010) richt zich op financiële geletterdheid en de gevolgen die dit met zich mee brengt voor

¹⁰ Eigenhuis (2016), <https://www.eigenhuis.nl/hypotheekleningen/belastingen/hypotheekrenteaftrek/> (bezocht op 17 januari 2016).

het onderwijzen van consumenten op financieel gebied. Uit hun onderzoek blijkt dat in de Verenigde Staten, Nederland en vele andere landen de meeste individuen niet in staat zijn om simpele economische berekeningen te maken. Het ontbreekt hen aan kennis over eenvoudige financiële concepten zoals de werking van samengestelde interest, het verschil tussen nominale en reële waarden en de basis van risicospreiding. Kennis over meer complexe concepten, zoals het verschil tussen obligaties en aandelen en de werking van beleggingsfondsen is nog schaarser. Financiële ongeletterdheid is wijdverspreid over de algehele bevolking en in het bijzonder acuut bij specifieke demografische groepen zoals vrouwen, minderheden en mensen met een laag opleidingsniveau (Lusardi en Mitchell, 2008). Dit terwijl financiële geletterdheid van grote invloed is op de financiële beslissingen die gemaakt worden. Onwetendheid over eenvoudige financiële concepten wordt gelinkt aan het gebrek aan pensioenplanning, het niet deelnemen aan de aandelen markt en slecht leengedrag. Verschillende initiatieven zijn daarop ondernomen om het spaargedrag en de financiële zekerheid te bevorderen. Het resultaat is gemengd, maar verscheidene programma's zijn wel effectief gebleken in het bevorderen van spaargedrag en de participatie van pensioenprogramma's (Lusardi en van Rooij, 2010).

De meerderheid van het onderzoek is gedaan op basis van data uit de Verenigde Staten, maar Lusardi en van Rooij (2010) hebben ook gekeken naar de Nederlandse casus. In tegenstelling tot de situatie voor Amerikaanse werknemers hoeven Nederlandse werknemers geen beslissingen te maken over hoe zij hun pensioengeld verdelen. Zij worden echter, net als de Amerikanen, in toenemende mate verantwoordelijk voor het veilig stellen van hun financiële welzijn gedurende hun levensloop en na pensionering. Het afsluiten van een omkeerhypotheek kan hier een onderdeel van zijn, waarbij gezien haar complexiteit financiële ongeletterdheid tot verkeerde beslissingen kan leiden.

5.1.3 Gezondheidszorg, mobiliteit en besparingen uit voorzorg

Een andere reeks van belemmeringen kan voortvloeien uit de onzekerheid van het huishouden over de toekomstige medische kosten en de verbinding tussen de medische kosten en de wens om te verhuizen naar een nieuw huis.

Een gevaar voor de hypotheekgever bij het afsluiten van een omkeerhypotheek is dat het product slecht samen gaat met latere gezondheidsproblemen. Er zijn verschillende aspecten aan deze interactie. Wanneer men het vermogen in een eerdere levensfase al heeft uitgegeven, stelt dit het huishouden in een periode van slechtere gezondheid of ziekte in een slechtere netto vermogenspositie. Een tweede kwestie betreft de interactie tussen gezondheidsstatus en

de woonsituatie. Als een ouder individu een significant gezondheidsprobleem ontwikkelt, kan het nodig zijn om het huis tijdelijk te verlaten voor behandeling en herstel (Caplin, 2000). Een dergelijke situatie is ook een moment om de optimale woonsituatie te heroverwegen aldus Feinstein (1996). Voor velen met gezondheidsproblemen kan het een goed idee zijn om op zoek te gaan naar geschiktere huisvesting. Als een deel van het vermogen uit het huis echter is uitgeput, kan het moeilijk zijn genoeg kapitaal te verkrijgen middels de verkoop van het huis om zo'n verhuizing mogelijk te maken. De zaken kunnen nog slechter worden wanneer er binnen een huishouden grote gezondheidsproblemen ontstaan, maar men toch de voorkeur heeft in het huidige huis te verblijven. De kans is groot dat deze huishoudens niet in staat zijn om de voorwaarden van hun afgesloten omkeerhypotheek na te komen. Dat kan ofwel doordat men door de periode van ziekte en herstel te lang van huis moeten blijven, ofwel doordat men achter gaan lopen met het betalen van belasting en het uitvoeren van reparaties aan het huis. Op dit punt heeft de hypotheeknemer het recht tot gedwongen verkoop van het huis. Het risico om uit hun huis gezet te worden na een medisch verblijf kan huishoudens er rationeel gezien van weerhouden een omkeerhypotheek af te sluiten (Caplin, 2000).

5.1.4 Psychische belemmeringen

Tot slot zijn er nog de potentiële gevolgen van psychische problemen. Bijvoorbeeld de mogelijkheid dat oudere huishoudens, dringende noodgevallen buiten beschouwing gelaten, gewoonweg niet bereid zijn om een schuld van welke aard dan ook op zich te nemen (Caplin 2000).

Het wordt vaak gesuggereerd dat veel oudere huishoudens terughoudend zijn om schuld op zich te nemen, zeker gezien de tijd die ze in hun leven bezig zijn geweest met het afbetalen ervan. Een omkeerhypotheek vergt een toezegging om in het huis te blijven wonen. Een eventuele langere periode van ziekte en herstel zou, zoals in de vorige paragraaf uitgelegd, een huishouden het risico doen lopen het recht om in hun huis te blijven wonen te verliezen. Dit kan een reden zijn om potentiële kopers, met uitzondering van de meest wanhopige, te ontmoedigen tot het aanschaffen van een omkeerhypotheek. De angst om verstrikt te raken in een slechte deal, of zelfs de angst om na ziekte uit het huis gezet te worden, maakt deel uit van een onbewuste redenering achter het vermijden te denken aan de mogelijkheid van het afsluiten van een omkeerhypotheek. Als zodanig kan het een onderdeel zijn van een breder patroon waarin psychische factoren een rol spelen in de geringe vraag naar omkeerhypotheeken. In vele beslissingen die belangrijk zijn voor de levenskwaliteit in latere jaren is bewijs voor inert gedrag. Zo laat Lusardi (1999) zien dat veel huishoudens erg weinig

sparen voor hun pensioen en vaak nog niet nagedacht te hebben over hun pensioen. Velen zijn zich zelfs niet bewust van het niveau aan sociale uitkeringen waar zij over beschikken.

O'Donoghue and Rabin (1999) karakteriseren deze vorm van vermijding gedrag als gevolg van een meer algemene tendens tot excessief uitstelgedrag met betrekking tot acties die gaan over huidige kosten en toekomstige voordelen. Hoewel gestart vanuit verschillende theoretische perspectieven, suggereert zowel het werk van Becker en Mulligan (1997) als dat van Caplin en Leahy (1997) dat huishoudens voornamelijk onwillig zijn om de huidige middelen aan te wenden om zich voor te bereiden op mogelijke toekomstige nadelige gebeurtenissen. De redenering die hier achter zit, is dat aandacht besteden aan een onprettige toekomst op zichzelf al onprettig is. Op het meest extreme niveau wordt een laag niveau van consumptie in een volledig afbetaald huis zelfs verkozen boven een iets luxer niveau van huisvesting waarin sprake is van wat schulden vergezeld met een lichte stijging van het risico. Ten slotte kan de aanwezigheid van ondersteuningsprogramma's, bedoeld om huishoudens meer zekerheid te bieden, ook potentiële consumenten afschrikken. Het feit dat dit soort programma's bestaan maakt potentiële deelnemers er bewust van dat er complexiteiten aan het product zitten die hen eventueel later de kop kunnen kosten.

In de huidige kleine markt hebben veel mensen geen persoonlijke kennissen met een omkeerhypotheek, waardoor er geen achtergrond van persoonlijke kennis is om zorgen weg te nemen omtrent de mogelijkheid uit het huis te worden geschopt. Wanneer een bekende een sterke redenering heeft om van het product gebruik te maken en dit succesvol is, kunnen verwanten dit gaan imiteren. Op deze manier ontstaat een geleidelijke stijging van het aantal gebruikers van het product (Lusardi, 1999).

Bovenstaande mechanismen leiden tot een markt waarin velen geen interesse in een omkeerhypotheek zullen hebben. Dit blijft ten minste zo totdat het product voor hen het antwoord kan zijn op een dringend probleem. In die zin geven de verschillende psychologische theorieën steun aan de hypothese van Caplin (2000) dat de belangrijkste rol voor omkeerhypotheeken het verstrekken van financiering voor noodsituaties in plaats van te voorzien in de financiering van de dag-tot-dag consumptie zal zijn. Uit de studie van Dillingh et al. (2015) blijkt echter een substantiële potentiële interesse voor omkeerhypotheeken in Nederland. Met name om ervoor te zorgen dat men comfortabeler kan leven en minder geldzorgen heeft. Het in staat zijn om meer geld uit te geven aan hobby's, verbeteringen in het huis en aan reizen worden ook genoemd. Dit verschilt van Caplin's hypothese (2000) dat omkeerhypotheeken worden gezien als een 'last resort'. Uit het enquête onderzoek van

Dillingh et al. (2015) blijkt juist dat Nederlanders het als een goede mogelijkheid zien om het pensioen aan te vullen. Deze bevinding zal in de interviews ook aan bod komen.

5.2 Belemmeringen getoetst aan interviews

Vervolgens zijn de belemmeringen die uit de documentanalyse naar voren zijn gekomen getoetst aan de hand van interviews. De zijn: de complexiteit van het product door alle risico's en de hoge kosten die dit met zich mee brengt, financiële ongeletterdheid, onzekerheid over toekomstige medische kosten en psychische belemmeringen. De verschillende partijen zijn hierop bevraagd wat de belangrijkste van deze belemmeringen zijn en of er nog mogelijke andere belemmeringen voor de vraagkant van de markt te noemen zijn. Ten behoeve van de leesbaarheid is wederom gekozen het verslag van de interviews niet in subkopjes onder te delen, maar te sorteren per onderwerp per spreker.

De heer Simonse is van mening dat dat een omkeerhypotheek voor veel mensen niet zo aantrekkelijk is vanwege de prijs: “we krijgen signalen dat het een heel duur product gevonden wordt. Risico's worden beprijsd en die prijs moet betaald worden door iemand.”

Sommige belemmeringen zijn rationeler dan andere volgens de heer Dillingh: “het product is een vrij ‘leaky bucket’, men wil geld van later naar voren halen, maar als men het echt ver naar voren haalt blijft er weinig van over. Daarom is het voor een hele specifieke groep van mensen handig om het als optie achter de hand te hebben. Daar zit de toegevoegde waarde. Het product is nu gewoon erg duur, en dat is voor een deel omdat geprobeerd wordt allerlei risico's te verzekeren. Ik kan me voorstellen dat het behulpzaam is als mensen meer krijgen uitgelegd. Pure leenaversie is bijvoorbeeld ook weer niet nodig. Want wat ga je anders met je geld doen, je houdt het geld toch over.”

Mevrouw Hendriks heeft namens PGGM vier jaar geleden onderzoek gedaan onder leden van de pensioenuitvoerder naar het verzilveren van de waarde van de woning. Al brainstormend over de combinatie van wonen, werken, zorg en pensioen kwam zij toen uit bij de omkeerhypotheek. Mede als oplossing voor de duurder wordende zorg. Ook kwam zij andere producten tegen en is nu meer overtuigd van het ‘sale en rent back’ product. Met dit product verkoopt de huiseigenaar de woning aan een bedrijf en huurt deze vervolgens terug. “Met een omkeerhypotheek kan men relatief weinig verzilveren door de hoge rente, en veel producten hebben geen garantie op geen restschuld. Dus als je lang leeft kan iemand van negentig uit haar huis worden gezet. Daar moet je eigenlijk een soort van verzekering in het product zetten en daardoor wordt het product te duur.”

Bij Florius is men er van bewust dat het product dat zij aanbieden op dit moment niet voldoende aanslaat bij de klant. Daarom doet de hypotheekverstrekker onderzoek naar hoe het product, binnen de huidige wet- en regelgeving, kan worden doorontwikkeld zodat het beter aansluit op de wensen van de klant. De woordvoerder van Florius vindt dat de belemmeringen vooral met uitlegbaarheid te maken hebben: “dit moet niet alleen op papier, maar ook via rekenvoorbeelden en filmpjes gebeuren en dat is vooral aan ons, niet aan de overheid. Als we dit niet doen wordt het product minder interessant. Het is een wat complexer product dan een normale hypotheek, daar ontkomen we niet aan. Qua verbetering is er een basis die we echt niet nog complexer willen maken, dit is waar we het mee moeten doen. Als we het product gaan verbeteren moeten we naar een flexibeler product waarmee de klant meer geld op kan nemen. Dit is alleen maar in het voordeel van de klant. Maar we gaan het product niet ingewikkelder maken. Dat willen we niet, er is een basis en daar houden we het bij. Die basis moeten we beter gaan uitleggen zodat de klant het product beter begrijpt. Het inprijzen van de verschillende risico's in de vorm van rente moeten we ook beter uitleggen. We noemen deze rente de looptijdrente. Als men niet begrijpt wat dit inhoud, begrijpt men ook niet waarom deze rente hoger is dan de standaard hypotheekrente,” aldus de woordvoerder van Florius.

De heer Simonse geeft aan dat een omkeerhypotheek kan voorzien in de behoefte om het vermogen te verzilveren: “vanuit dit perspectief biedt het product dus toegevoegde waarde voor mensen. Wel is het belangrijk dat het product begrijpelijk en transparant is. In mei 2013 is er een uitzending van Radar gewijd aan het product, toen nog aangeboden door Robeco. Uit die uitzending bleek dat mensen voor hun gevoel een woekerpolis hadden gekocht. Of dat objectief ook zo is weet ik niet, maar voor deze mensen was het in ieder geval niet volledig duidelijk welke verbintenis ze waren aangegaan. Het verzilveren van de overwaarde via een omkeerhypotheek is één van de mogelijkheden om de overwaarde te verzilveren. Daarnaast zijn er ook andere mogelijkheden, zoals het nemen van een extra hypothecair krediet of een ‘sale en rent back’ product. In een reactie op de Taskforce Verzilveren (2013) heeft minister Blok aangegeven dat de verantwoordelijkheid om producten aan te bieden die ouderen in staat stelt het vermogen in de eigen woning te verzilveren primair bij de marktpartijen ligt. Als marktpartijen bij productontwikkeling tegen problemen aanlopen, is de minister bereid om waar mogelijk en nodige belemmeringen in wet- en regelgeving weg te nemen.”

De heer Hartveld vindt het ook belangrijk dat het product echt begrepen wordt: “consumenten zullen heus wel snappen dat een aanbieder de keuzes maakt die hij moet maken, als ze maar snappen waarom die gemaakt worden. Als dat niet genoeg uitgelegd

wordt, is dat ook een belemmering.”

Ook de heer Rouwendal ziet onderlinge samenhang tussen de aangedragen belemmeringen: “een omkeerhypotheek is een complex product waardoor je financieel geletterd moet zijn om het te begrijpen. Als je het product niet begrijpt dan is dat een psychische belemmering en koop je het niet. Als je nu een heel eenvoudig, glashelder product kunt aanbieden, dan weet de consument precies hoeveel hij kan opnemen, hoeveel hoger zijn pensioen wordt en of hij dat bedrag op de bank krijgt of in de vorm van een annuïteit. Dan moet het wel duidelijk zijn dat mensen maar een deel van het vermogen kunnen opnemen wat in het huis zit en dat de consequentie is dat ze de rest ervan kwijt zijn en niet meer kunnen nalaten aan hun erfgenamen. Ik heb gemerkt dat mensen de vergelijking heel sterk maken wat ze nu krijgen en wat ze kunnen nalaten. Daardoor vinden mensen het algauw niet meer aantrekkelijk. Los van deze belemmeringen is het product gewoon niet zo aantrekkelijk omdat er maar weinig geld op te nemen valt.”

Over medische kosten hoeft men zich nog niet heel veel zorgen te maken denkt de heer Rouwendal “je kunt zeggen dat we in Nederland een heel goed systeem voor medische kosten hebben. Ook al verandert het systeem wel, nu bijvoorbeeld met eigen bijdrage verhoging.”

Mevrouw Hendriks ziet toekomstige medische kosten ook niet zozeer als een belemmering: “mensen krijgen pas besef van de kosten als ze zorg nodig hebben. Ze gaan er niet zo snel op anticiperen. Zolang men gezond is denkt men er niet aan.”

Eveneens is uit het onderzoek van mevrouw Hendriks onder leden van PGGM het opnieuw aangaan van een schuld duidelijk als belemmering voor het afsluiten van een omkeerhypotheek naar voren gekomen: “de opinie is dat je dit gewoonweg niet doet als je net je schuld hebt afgelost.” Hendriks verwachtte dat het erfenismotief ook een rol zou spelen omdat mensen hun kinderen wellicht graag iets willen nalaten. Dit kwam echter minder duidelijk als belemmering uit haar onderzoek naar voren. Wel was duidelijk de houding te zien dat kinderen meer voor zichzelf moeten zorgen: “ze hebben het goed genoeg en hoeven niet van het huis van hun ouders te leven, is de mening.” Uit het onderzoek van Dillingh et al. (2015) blijkt dat mensen het product wel interessant vinden. Mevrouw Hendriks plaatst hierbij echter wel de kanttekening dat ondanks dat mensen het interessant vinden, er wel een verschil is tussen interesse en het product ook echt aanschaffen. Uit haar onderzoek bij PGGM blijkt ook dat ruim zestig procent het product interessant vindt, maar dan eerder als optie voor een ander: “afgelopen jaar nog heb ik diverse meetings onder leden georganiseerd. Ze vinden het product eerder een goed product voor een ander dan dat ze het als een optie voor zichzelf

zien. Het staat niet bij de mensen zelf op de radar. Dit gebeurt pas wanneer er echt een noodzaak ontstaat, maar dan nog zou men misschien eerder het huis verkopen. Het gevoel heerst gewoon dat mensen erg weinig geld terugkrijgen voor de waarde van hun huis. Mensen hebben een geromantiseerd beeld, ze denken dat hun huis niet drie maar vier ton waard is. Puntje bij paaltje kunnen ze dan uiteindelijk maar een ton uit een omkeerhypotheek opnemen.”

Wat verder nog door de verschillende partijen genoemd werd als belemmering voor het product ging met name over de flexibiliteit die in het product ontbreekt en het belang van de omgeving waarin men woont.

“De consument moet zien dat het product flexibel genoeg is zodat men zelf kan bepalen wat men wil opnemen en wanneer, en niet dat dit al van tevoren wordt vastgelegd,” aldus de heer Hartveld.

De heer Dillingh vindt het ook een risico dat omkeerhypotheekgevers ervoor gekozen hebben om in het eigen huis te blijven wonen in plaats van kleiner te gaan wonen of te huren. “Alleen het huis is niet het enige dat van belang is voor je woongenot. De omgeving is dat ook. Denk aan mensen in krimpregio’s. Als diensten bijvoorbeeld niet meer aangeboden worden en men niet meer naar de supermarkt kan, daalt het woongenot flink.”

5.3 Oplossingen

Deze belemmeringen zouden weggenomen kunnen worden wanneer de overheid duidelijkere informatievoorziening rond het product waarborgt. Ook zou het kunnen helpen als de potentiële consument financieel gezien beter onderricht is, wanneer er subsidies op het product verstrekt worden en een standaardproduct aangeboden wordt (Hendriks, 2013; Lusardi en Rooij, 2010). De verschillende partijen zijn hierop gevraagd naar hun mening over deze mogelijke oplossingen en of zij nog mogelijke andere oplossingen voor de vraagkant van de markt zien.

“Er zijn duidelijke richtlijnen waar omkeerhypotheek aan moeten voldoen. Een omkeerhypotheek is te kwalificeren als financieel product waarop de Wet Op Het Financieel Toezicht (WFT) van toepassing is. Dit betekent onder meer dat de AFM er op toeziet dat kredietaanbieders zich aan hun zorgplicht houden en consumenten op een begrijpelijke en niet misleidende manier over alle relevante zaken worden geïnformeerd. Het is vervolgens de rol van de marktpartijen en niet van de overheid om binnen de wettelijke kaders producten te

ontwikkelen. Aanbieders moeten het zelf doen. De overheid doet dit ook niet bij andere financiële producten,” aldus de heer Simonse.

De heer Rouwendal denkt dat een waarborg wat betreft informatievoorziening zou kunnen helpen: “ik weet niet of er echt opeens meer vraag naar het product komt, maar het lijkt me sowieso een vereiste dat goede informatie verstrekt wordt. De overheid moet het product alleen promoten als er een maatschappelijk belang aan verbonden is. Vanuit de levenscyclus theorie kun je zeggen dat het goed is wanneer mensen de mogelijkheid hebben wanneer zij maar willen het geld op te nemen dat nu vast zit in het huis. Ik zou mensen echter ook weer niet willen stimuleren dit te doen als ze er niet zelf behoefte aan hebben.” De heer Rouwendal is voor een waarborg voor goede informatievoorziening maar zegt te twijfelen over stimulatie van het product.

De heer Dillingh vindt het belangrijk de diepere laag van het product duidelijk te maken: “financiële ongeletterdheid wordt door betere onderrichting echter niet volledig weggehaald.”

Mevrouw Hendriks twijfelt of de overheid een rol moet gaan spelen aan de vraagkant van de markt: “misschien is het wel goed dat de overheid een oogje in het zeil houdt en er niet alleen sprake is van commerciële partijen die er wellicht hun eigen verhaal van maken. Maar ik denk dat de rol voor de overheid meer aan de aanbodkant ligt waar toezicht wordt gehouden op wat voor soort producten er op de markt komen.”

De heer Hartveld denkt dat het misschien wel goed is wanneer modellen aangeboden zouden worden op internet in de vorm van standaarden of ‘defaults’. Echter merkt hij wel op dat deze standaarden natuurlijk allemaal vanuit de aanbodkant komen en daarmee misschien niet volledig aansluiten op de vraagkant.

De heer Dillingh denkt dat het aanbieden van standaardproducten wel een thema is dat zou moeten kunnen werken. Het kan de markt overzichtelijker maken en helpen om een afweging te maken: “het is natuurlijk heel ‘behavioral’ georiënteerd en iets wat in theorie zou moeten kunnen werken. In praktijk heb je natuurlijk nog de vraag welke standaard er dan gekozen moet worden en wie dit moet organiseren en met welk doel. Marktpartijen kunnen dwars gaan liggen mocht de overheid deze producten voor de markt samenstellen met als doel de concurrentie te bevorderen. Bovendien, als je de aanbieders moet verplichten een product aan te bieden dat ze niet willen aanbieden werkt het niet. Als het echter om het aanboren van een onvolgroeide markt gaat met ondervraag, heeft een standaard wellicht iets meer potentie. In de Nederlandse markt zou dit wellicht kunnen, dat is niet helemaal uit te sluiten. Wel is de

vraag hoe je deze standaarden dan vorm gaat geven en op welk moment je ze aan mensen gaat aanbieden. Dit kan bijvoorbeeld wanneer de consument een standaard hypotheek afsluit door ze alvast over de mogelijkheid van een omkeerhypotheek in te lichten en ze een idee te geven over hoe het nu in de toekomst verder kan lopen. Zeker doordat nu men wordt ‘gedwongen’ een groot deel van het huis af te lossen weet men dat men over een tijd een flinke spaarpot hebben,” aldus de heer Dillingh.

Mevrouw Hendriks denkt dat zo’n standaard product vertrouwen geeft. Consumenten hebben nu veel wantrouwen tegenover de financiële instellingen: “financiële instellingen worden gewantrouwd. Een waarborg vanuit de overheid zou kunnen helpen, maar ik ben daar zelf niet een enorme fan van. Alsof je daarmee verzekerd dat het product goed is. Je kunt er wel als overheid als manier van waarborg voor zorgen dat er goed toezicht is, en dat de geschikte mensen in het bestuur zitten. Misschien wordt het anders te bureaucratisch.” Op de vraag of mevrouw Hendriks veel heeft gemerkt van dit wantrouwen, vertelt zij dat ze dit tijdens haar onderzoek veel is tegengekomen. “In die tijd bracht de pensioensector het er nog het beste vanaf. Er is ook wantrouwen richting de overheid trouwens. Op de vraag waar mensen het product zouden willen zien en men de keuze had tussen banken, verzekeraars, pensioenfondsen of de overheid scoorden deze partijen allemaal slecht. Pensioenfondsen scoorden hiervan nog het best.”

Florius vindt dat het product uiteindelijk toch afhangt van een aantal variabelen die totaal verschillend zijn: de aanvangsleeftijd, het langlevensrisico, de waarde van de woning: “daar past geen standaard op. De standaard bij ons is vooral de basis die we willen hebben op een aantal punten. Daar heeft de overheid geen rol in, dat moeten we vooral zelf doen, aldus de woordvoerder van de kredietverstrekker.”

Wat verder nog door de verschillende partijen genoemd wordt als mogelijke oplossing voor de belemmeringen is het kijken naar een combinatie met het hoog-laag pensioen of andere producten.

De heer Dillingh ziet dat hoe dichterbij het moment komt om het huis te verlaten, hoe meer men er relatief gezien uit kan halen en tegen relatief lagere kosten. Deze wetenschap zou gecombineerd kunnen worden met een hoog-laag pensioenuitkering: “als je met pensioen gaat kun je voor de eerste jaren kiezen voor een wat hogere uitkering en later voor een wat lagere uitkering. Daar zou ik me nu kunnen inleven dat woningeigenaren aangeraden wordt dat ze best eerst voor wat meer pensioen kunnen kiezen. Mochten ze toch langer leven en hogere

uitgaven willen doen, dan kunnen ze de inkomsten bijvoorbeeld aanvullen met een omkeerhypotheek. Een gelijk pensioen over de gehele pensionering is een default en mensen weten vaak niet dat er ook nog andere opties zijn. Nu de indexatie helemaal wegvalt en wellicht zelfs kortingen dreigen in de toekomst kan de lage uitkering in de toekomst bij een hoog-laag pensioen echter ook uit de hand lopen en te laag worden, dus dat is ook weer een risico.”

5.4 Conclusie

Dit hoofdstuk geeft een overzicht van de belemmeringen voor de vraagkant voor de markt van omkeerhypotheeken. Omkeerhypotheeken blijken relatief dure en complexe producten zijn. Financiële ongeletterdheid kan daarbij mogelijk tot problemen leiden. Een andere reeks van belemmeringen kan voortvloeien uit de onzekerheid van het huishouden over de toekomstige medische kosten en de verbinding tussen de medische kosten en de wens om te verhuizen naar een nieuw huis. Tot slot zijn er nog de mogelijke gevolgen van psychische problemen. Een voorbeeld hiervan is de mogelijkheid dat oudere huishoudens, behalve in het geval van dringende noodgevallen, gewoon niet bereid zijn een schuld van welke aard dan ook op zich te nemen.

De belangrijkste oplossingen die door de verschillende geïnterviewden voor de gevonden belemmeringen genoemd zijn, zijn het ontwerpen van standaard producten of ‘defaults’ en het propaganderen van een combinatie van een omkeerhypotheek met een hoog-laag pensioen of ander product. De combinatie van een omkeerhypotheek met een ander product laat de consument relatief gezien tegen lagere kosten meer waarde uit zijn huis halen. Standaardproducten helpen de markt overzichtelijker te maken en de potentiële consument een goede afweging te maken. Wel is de vraag hoe deze standaarden vorm te geven en op welk moment ze aan de mensen aan te bieden.

6. Resultaten: wetgeving, fiscaliteit en vereisten

Dit hoofdstuk onderzoekt specifiek de potentiële rol van de overheid in het stimuleren van de markt voor omkeerhypotheek op het gebied van wetgeving, fiscaliteit en eisen aan aanbieders en consumenten. Deze factoren zijn uit diverse onderzoeken in het buitenland als belangrijk naar voren gekomen in het stimuleren van de markt (Mitchell en Piggot, 2003; Ramos, 2007; Neill, 2009). Eerst volgen de uitkomsten van de documentanalyse waarna deze aan de interviews worden gekoppeld. Voor de documentanalyse is gebruik gemaakt van twee bestaande buitenlandse casussen, namelijk: de VS en Frankrijk. Eveneens is oriënterend onderzoek van Mitchell en Piggot (2003) naar de markt voor omkeerhypotheek in Japan gebruikt. Het hoofdstuk wordt afgesloten met een deelconclusie.

6.1 Wetgeving en fiscaliteit

Deze paragraaf maakt een vergelijking tussen de huidige wetgeving en fiscaliteit omtrent omkeerhypotheek in Nederland en het buitenland. Ondanks de grote verschillen tussen Nederland en Japan op zowel cultureel als wetgevend gebied, is gebruik gemaakt van het onderzoek van Mitchell en Piggot (2003) naar de Japanse markt voor omkeerhypotheek. Dit gezien de gelijkenis van hun onderzoek met deze thesis. Mitchell en Piggot (2003) hebben onderzoek gedaan naar het ontwikkelen van de markt voor omkeerhypotheek in Japan. Hieruit zijn adviezen gekomen voor Japanse beleidsmakers om de markt voor omkeerhypotheek in Japan te helpen ontwikkelen. Gekeken wordt of deze adviezen ook van toepassing zijn voor de Nederlandse markt voor omkeerhypotheek, of dat aanpassingen dan wel toevoegingen gewenst zijn.

6.1.1 Casus Japan: documentanalyse

Mitchell en Piggot (2003) hebben verkennend onderzoek gedaan naar het ontwikkelen van de markt voor omkeerhypotheek in Japan. Hieruit blijkt dat het land een gunstig klimaat biedt voor de ontwikkeling, implementatie en stimulering van omkeerhypotheek. Volgens Mitchell en Piggot (2003) zouden beleidsmakers fiscale en wettelijke obstakels moeten verwijderen om deze financiële regelingen te ondersteunen. Het vrijstellen van omkeerhypotheek voor belastingen uit kapitaalwinsten en transacties zou deze financiële producten aantrekkelijker maken. Een ander aandachtspunt heeft te maken met de fiscale behandeling van inkomsten uit omkeerhypotheek, bijvoorbeeld het vrijstellen van lijfrente

inkomsten voortvloeiend uit omkeerhypotheek. Fiscaal beleid is ook van cruciaal belang voor geldschietters, zij zullen de markt eerder levensvatbaar zullen vinden als de regelgeving hen toestaat om accumulerende rentebetalingen wapens af te trekken, maar niet te betalen tot de verkoop van het huis.

Het ontwikkelen van een duidelijk en transparant juridisch kader voor de contracten van omkeerhypotheek is eveneens belangrijk. Dit zorgt ervoor dat de lener en de geldschietter een duidelijk inzicht hebben over de verplichtingen die zij op zich nemen bij het maken van de deal. In geval van fraude of wangedrag moeten beide partijen een beroep op juridische bijstand kunnen doen. Een stelsel zoals in de VS, waar kredietverstrekkers te maken hebben met wetten die verschillen tussen de vijftig staten, maakt het onmogelijk tot een standaard, nationaal afdwingbaar contract te komen en is in Japan dus niet gewenst. Deze complexiteit ondermijnt het potentieel van schaalvoordelen en standaardisatie voor de kredietverstrekkers en maakt het ook moeilijk om potentiële kredietnemers te informeren over de aard van de producten. Ook kan zij leiden tot potentiële belangenconflicten tussen de kredietverstrekkers en kredietnemer.

6.1.2 Casus Japan: interviews

Uit de Japanse casus is gebleken dat wetgeving en fiscaliteit erg belangrijk zijn voor de stimulatie van de markt voor omkeerhypotheek. Gevraagd is of de Nederlandse overheid verandering moet aanbrengen in haar gevoerde wetgeving en fiscaliteit en zo ja, op welke manier.

Volgens de heer Simonse is de benodigde wetgeving al voldoende aanwezig. Mochten (potentiële) aanbieders tegen wetgeving aanlopen die hen belemmert, dan ligt er een open uitnodiging vanuit de overheid om dit aan te geven en kan worden bekeken of deze belemmering weggenomen kan worden.

De heer van de Beek bevestigt dat de huidige wetgeving in principe voldoet: “het is nu gewoon mogelijk het product aan te bieden en er zijn geen onnodige of onhandige belemmeringen. Wat een grote invloed heeft gehad en waar ook veel misverstanden over zijn geweest, heeft betrekking op de veranderingen van de fiscaliteit in 2013 waarbij de aftrekbaarheid van de hypotheekrente is beperkt. Veel mensen hebben hierdoor het beeld gekregen dat de overheid aflossingsvrije hypotheek niet meer toe staat, maar dit klopt niet. Het feit dat de rente vrijwel onbeperkt aftrekbaar was en verschuldiging van huishoudens gesubsidieerd werd, was een bijzonder uitzonderlijke situatie. In feite is Nederland weer terug gegaan naar een normale situatie, want in het buitenland moet men altijd de hypotheek

aflossen. Met deze veranderde situatie zijn een aantal partijen niet blij. Waar het op neer komt is dat als je niet-annuitair aflost of een omkeerhypotheek neemt, je zelf de volle rentelasten die aan zo'n product verbonden zijn betaald."

De heer Dillingh vindt het vooral belangrijk dat er een bepaalde neutraliteit in de belasting is, en is geen voorstander van grote overheidssubsidies op het product: "mensen hebben over hun levensloop al een enorme subsidie gehad op de hypotheekrente, het is juist goed dat dit wordt afgebouwd om de markt te laten werken. Maar ook zoals het nu geregeld is, is het best scheef: als je veel overwaarde hebt betaal je geen belasting, maar wel als je hetzelfde geld op je rekening hebt staan en een huurhuis hebt. De belasting die je in box 3 betaald kan dan flink in de papieren lopen, zeker over het bedrag dat je er aan rendement uit haalt." Het doel waar de consument het geld verkregen via een omkeerhypotheek voor inzet kan ook leiden tot grote verschillen tussen een standaard hypotheek en een omkeerhypotheek: "het maakt niet uit voor de fiscale behandeling of men het geld verkregen middels een omkeerhypotheek nu consumptief inzet of voor woningaanpassingen, de rente is niet aftrekbaar. Wanneer echter een gewone hypotheek wordt opgehoogd en het geld voor woningaanpassingen wordt gebruikt, wordt dit wel fiscaal gefaciliteerd en mag de rente worden afgetrokken. Dit is een ongelijke behandeling van de twee producten, terwijl bijvoorbeeld de ANBO woningaanpassingen juist ziet als het belangrijkste motief voor senioren om een omkeerhypotheek af te sluiten."

Mevrouw Hendriks vindt fiscaliteit vanuit haar achtergrond als fiscalist belangrijk om in te zetten om het product en de markt te stimuleren als dat ervoor kan zorgen dat men de waarde uit het huis kan halen in plaats van dat het in de stenen blijft zitten. Zij ziet, net als de heer Dillingh, dat als men nu het huis verkoopt of een omkeerhypotheek met een forfaitair bedrag afsluit, en men een flink bedrag ontvangt, daar veel belasting in box 3 over betaald moet worden. Ze plaatst wel de kanttekening dat er uiteraard alleen belasting betaald moet worden over het liquide vermogen op de peildatum. Als je dan al het geld wat je uit je huis haalt al hebt uitgegeven betaal je per saldo dus niet een extra box 3 belasting. Wanneer men het geld echter in het huis laat zitten betaalt men hier slechts een eigen woningforfait over, per saldo een veel lager bedrag dan de belasting in box 3.

Ook de heer Rouwendal erkent de scheefheid tussen een standaard hypotheek en een omkeerhypotheek. Dit terwijl er volgens hem niets op tegen is wanneer mensen aan het eind van hun leven ook weer wat geld uit de eigen woning opnemen. "Het is natuurlijk wel zo dat de hypotheekrenteaftrek nu verlaagd of misschien wel helemaal afgeschaft wordt. Als we in een situatie komen waarin er voor geen enkele hypotheek een voordeel is, speelt dit probleem

niet. Maar zoals het nu geregeld is kun je het wel als een nadeel zien. Het is lastiger voor mensen aan het eind van hun leven geld te lenen. Nu moedig je ze misschien aan hun lening niet af te lossen of vreemd geld in de woning te laten zitten. Ik ben wel voor een gelijk speelveld,” aldus de heer Rouwendal.

De heer Hartveld ziet een NHG-variant, onderling dan wel via wetgeving als een belangrijke stap: “dit zou ook de rente die nu op omkeerhypotheken ligt wat kunnen drukken. Nu is het echter het geval dat dit soort garantiefondsen onderling worden geregeld. Zou dit door de overheid worden geregeld, dan past het wellicht niet zo op het Nederlandse model.”

Florius is het hiermee eens: “de overheid kan een solidariteitsfonds faciliteren, zodat we meer geld kunnen verstrekken aan de klant. Maar we willen ook gewoon reëel zijn. We kunnen elkaar helpen, maar we kunnen niet verwachten dat heel Nederland opdraait voor het seniorenprobleem. Dat zie je nu ook in de pensioendiscussie. Jongeren moeten ook goed aan bod komen. De overheid moet meer een verbindende factor zijn binnen de senioren en wellicht een stukje van een fonds faciliteren.”

Wat betreft wetgeving zijn de partijen het er over eens: de huidige wetgeving voldoet. Mochten er zaken zijn waar aanbieders tegenaan lopen, dan is men zowel vanuit de overheid als vanuit de AFM bereidwillig hierover in gesprek te gaan. Wat betreft fiscaliteit is meer vraag naar verandering. Door diverse partijen, zowel vanuit de vraag- als aanbodkant en anderen wordt de scheve behandeling tussen hypotheek en omkeerhypotheek genoemd wanneer het gaat om woningaanpassingen. Hier zou winst te behalen kunnen zijn.

6.2 Eisen aan aanbieders

In deze paragraaf wordt met behulp van een Californische casus gekeken welke eisen er in het buitenland aan aanbieders van omkeerhypotheek worden gesteld en of dit vergelijkbaar is met de Nederlandse situatie. Wanneer dit niet zo is, is tevens gevraagd of het gewenst is dat de Nederlandse eisen aangevuld of ingekort worden. Voor deze casus is gekozen omdat de markt voor omkeerhypotheek in de Verenigde Staten al langer bestaat en de staat Californië het grootste aandeel in uitstaande producten heeft. Hierdoor is er al geruime tijd ervaring opgedaan omtrent de eisen aan aanbieders van het product.

6.2.1 Casus Californië: documentanalyse

Omkeerhypotheek zijn in de Verenigde Staten per federale wet geautoriseerd. Dit betekent dat de kredietverstrekker de potentiële consument moet voorzien van begeleiding en een lijst

van goedgekeurde financiële adviseurs. Deze federaal goedgekeurde adviseurs moeten de consumenten erop wijzen dat omkeerhypotheek fiscaal gevolgen kunnen hebben. Dat zij van invloed kunnen zijn op het in aanmerking komen voor federale- en staatsprogramma's, en een impact kunnen hebben op het bezit en de erfgenamen van de huiseigenaar.¹¹ Bovendien bepaalt de Wet Waarheid in Kredietverstrekking wanneer betalingen zijn vereist en dat kredietverleners belangrijke informatie ten minste drie dagen voor het afsluiten van het contract aan de consument verstrekken. De informatie moet een goede afspiegeling bieden van de totale kosten van het product en de consument ervan op de hoogte stellen dat hij niet verplicht is de lening af te betalen. Daarnaast staat de federale regelgeving de lener toe het contract binnen drie dagen na het afsluiten ervan te ontbinden (Ramos, 2007).

De staat Californië is verantwoordelijk voor veertig procent van alle omkeerhypotheek in de Verenigde Staten. Vanaf 1997 is de verkoop van deze producten omhoog geschoten. Deze sterke groei is mede veroorzaakt door een verandering in de federale steun, een groeiende populatie van ouderen en stijgende huizenmarktprijzen. In 2006 zijn de eisen omtrent omkeerhypotheek in Californië aangescherpt. Dit omdat gebleken is dat sommige kredietverleners misleidende en ongeoorloofde middelen hebben gebruikt om te frauderen of potentiële kredietnemers te verwarren. Hierbij kan gedacht worden aan het niet volledig informeren van consumenten en te impliceren dat bepaalde producten, zoals lijfrentes, noodzakelijk zijn in de hoop te profiteren van 'de goudmijn aan vermogen' opgesloten in de huizen van senioren. Een voorbeeld van een zaak die tot de aanscherping van deze eisen heeft geleid, is die van een consument die, na het eerste jaar van de lening, bijna tweeënhalf keer zoveel geld verschuldigd was als hij had ontvangen aan betalingen. De wetgever voerde daarop een extra hoofdstuk in de wetgeving voor omkeerhypotheek in. Dit werd niet gedaan met de intentie de markt voor omkeerhypotheek 'te verstikken of te belemmeren', maar om misbruik te bestrijden en ervoor te zorgen dat senioren kunnen beschikken over alle relevante informatie nodig voor het aangaan van een dergelijk gecompliceerd product. Dit hoofdstuk, 'Hoofdstuk 202', voorziet in een hogere mate van bescherming voor huiseigenaren die een omkeerhypotheek overwegen (Ramos, 2007).

Vóór de aanscherping van de wet omtrent omkeerhypotheek in Californië was het al verplicht dat de vervaldatum voor de producten werd vastgesteld en werden

¹¹ AARP (2006), <http://www.aarp.org/money/wise-Consumer/financinghomes/a2002-09-30-HomeLoansReverseMortgages.html> (bezoekt op 9 april 2016).

kredietverstrekkers verplicht om zonder boete een vooruitbetaling te doen. Ook moeten zij in overeenstemming met hun kosten en vergoedingen vaste of variabele rentepercentages bieden en de voorwaarden op schrift aanbieden. Eveneens vereist de staatswet dat de complexiteit van het product in heldere taal en een voldoende groot lettertype benadrukt wordt. Het moet voor de consument duidelijk zijn dat het tekenen van het contract belangrijke juridische en financiële implicaties heeft en dat overleg met familie of andere financiële adviseurs nuttig kan zijn. In de Californische wet zijn tevens nog andere beveiligingen ingebouwd voor senioren. De ‘Code Verzekeraars’ regelt bijvoorbeeld de advertenties gericht op vijfenzestigplussers en geeft deze dertig dagen de tijd om een annuïteitencontract te annuleren tegen een volledige terugbetaling. Daarnaast hebben rechtbanken de macht om onredelijke voorwaarden of gehele contracten te weigeren. Met het aannemen van het Californische parlement van de wet van bescherming voor ouderen mishandeling is de rechter in staat gesteld de advocaatkosten van de betrokken vijfenzestigplusser te verhalen op de persoon die financieel misbruik heeft gemaakt van deze vijfenzestigplusser of roekeloos, frauduleus of onderdrukkend heeft gehandeld. In sommige gevallen kunnen zelfs bestraffende maatregelen worden genomen. Tot slot verbiedt de Bedrijfs- en Beroepen Code oneerlijke handelspraktijken, met inbegrip van ‘oneerlijke of frauduleuze handelingen of praktijken en oneerlijke, misleidende, onjuiste of misleidende reclame’ en machtigt de rechtbank om extra sancties op te leggen indien dergelijke praktijken zijn gericht op een vijfenzestigplusser.

Verscheidene andere staten hebben ook statuten uitgevaardigd om het afsluiten van omkeershypotheeken te begeleiden. Zo voorziet Minnesota in de financiering van de vereiste begeleiding en is het in Hawaï een schending van de staatswet om op een oneerlijke manier te concurreren of oneerlijke of misleidende handelingen of praktijken te gebruiken. Over het algemeen hebben veel staten geprobeerd om de kosten voor omkeershypotheeken te beperken, vereisen zij bepaalde informatieverstrekking en begeleiding en hebben zij een programma voor omkeershypotheeken opgericht voor senioren met lage inkomens (Ramos, 2007).

De aanscherping van de wetgeving in Californië van 2006 voor omkeershypotheeken heeft gezorgd voor drie belangrijke wijzigingen. Ten eerste wordt nu voorkomen dat kredietverstrekkers standaard een lijfrente als onderdeel van een omkeershypotheek aanbieden en kan de aanvrager hier nu zelf over beslissen. Bovendien mogen de kredietverstrekkers voorafgaand aan het afsluiten van een omkeershypotheek de aanvrager ook niet doorverwijzen naar een derde partij voor de aanschaf van een lijfrente (Ramos, 2007).

Ten tweede vereist het nieuwe hoofdstuk van de Californische wetgeving dat een

kredietverschaffer een lener verwijst naar een door het Department of Housing and Urban Development (HUD) goedgekeurd woonbegeleidend agentschap voorafgaand aan het accepteren van een definitieve en volledige aanvraag of het vaststellen van enige kosten voor de lener. Om te voldoen aan de begeleidingseis moet een geldschieter een lener voorzien van een lijst van ten minste vijf woonbegeleidende agentschappen en ten minste twee van die instanties moeten telefonische begeleiding geven. De begeleiding moet tevens voldoen aan de door het HUD vastgestelde standaard voor onafhankelijke begeleiding en openbaarmaking. De lener of zijn gemachtigde moet de geldschieter een certificering van de begeleiding sturen voorafgaand aan het aanvaarden de aanvraag voor de omkeerhypotheek en de vaststellingen van eventuele vergoedingen. De certificering moet de handtekening, naam, adres en telefoonnummer van zowel de lener als de raadsman en de datum van de begeleiding bevatten. Een geldschieter moet de certificering bewaren in een 'accuraat, reproduceerbaar en toegankelijk' format tijdens de gehele duur van de omkeerhypotheek. Hoofdstuk 202 wijzigt sectie 1923,5 van het Californisch Burgerlijk Wetboek, dat de kennisgevingseisen omtrent de aanvraag van een omkeerhypotheek regelt. Onder de eerdere wet, hoefde de geldschieter slechts een vakje aan te kruisen als de aankoop van een lijfrente vereist was. Nu wordt er gevraagd om een duidelijke verklaring die de kredietnemer informeert dat de geldschieter de lener moet voorzien van een lijst van door het HUD erkende adviseurs. Hierin moet ook staan dat de lener voorafgaand aan het aangaan van het contract of het betalen van eventuele vergoedingen, contact op moet hebben genomen met een onafhankelijke adviseur.

Ten derde wordt in de wijziging vereist dat bepaalde contracten, waaronder kredietovereenkomsten voor consumenten en dus omkeerhypotheek, worden vertaald indien onderhandeld wordt in het Spaans, Chinees, Vietnamees, of Koreaans. De wetgever heeft deze eis uitgevaardigd om fraude en misinterpretatie te voorkomen omdat de bevolking van de staat steeds meer divers is geworden en het aantal mensen met een andere primaire taal dan Engels drastisch is toegenomen (Ramos, 2007).

Het nieuw toegevoegde hoofdstuk biedt oudere huiseigenaren die een omkeerhypotheek overwegen een hogere mate van bescherming. Dit omdat deze vorm van hypotheek gericht zijn op een oudere populatie die wellicht minder in staat zijn om alle nuances en complexiteiten van zulke transacties te begrijpen. Men is het er over eens dat deze toevoeging aan de wet de markt voor omkeerhypotheek niet zal schaden. Echter, omkeerhypotheek zijn nog steeds zeer gecompliceerde en dure producten. Meer waarborgen dan de drie waarborgen, zoals genoemd in Hoofdstuk 202, kunnen noodzakelijk zijn. Dit is zeker het geval gezien de

groei van de markt en de opkomst van nieuwe producten. Ook zal de verhoging van het budget op nationaal, provinciaal en lokaal niveau voor voorlichting, verspreiding en belangenbehartiging noodzakelijk zijn volgens Ramos (2007). De Amerikaanse Vereniging van Gepensioneerden in Californië steunde Hoofdstuk 202 en eiste eveneens een uitbreiding van de toelichting vereisten, dit om ervoor te zorgen dat de totale kosten van de transactie duidelijk zichtbaar zijn. Overheidsinstanties moeten samenwerken om ervoor te zorgen dat eventuele klachten gehoord worden en snel en volledig behandeld worden. Consumenten moeten worden aangemoedigd om klachten in te dienen als ze getuige zijn van misbruik. Ze zullen hiertoe minder snel geneigd zijn als ze het gevoel hebben dat het nergens toe leidt. Beperkingen van de kosten voor omkeerhypotheeken zijn eveneens een mogelijkheid, maar zullen waarschijnlijk op weerstand stuiten binnen de omkeerhypotheekindustrie. Renteplafonds, gestandaardiseerde toename van de rente, beperkingen op vergoedingen voor de proceskosten en een verbod op vervaldata of boetes voor het annuleren van de lening binnen een bepaalde periode na het afsluiten ervan zijn allen beperkingen die op een omkeerhypotheek kunnen worden toegelegd (Ramos, 2007).

6.2.2 Casus Californië: interviews

Als volgt is gekeken of de eisen zoals die aan de aanbieders gesteld zijn in de Verenigde Staten, en met name in Californië, ook in Nederland van toepassing zouden moeten zijn.

Uit het interview met Florius is gebleken dat het product op dit moment niet via internet afsluitbaar is, maar alleen via een onafhankelijk financieel adviseur of intermediair. Dit is de manier waarop Florius het product aanbiedt. Florius wijst op het belang hiervan: “wij vinden dat de klant goed geïnformeerd moet worden over wat het product inhoudt en waarom het is zoals het is. Het is nu eenmaal geen standaardproduct. Wil je dit niet-standaard product dus verkopen dan moet je de klant wel goed adviseren en daarom werken wij met een financieel adviseur.” Over digitalisering merkt de woordvoerder van Florius het volgende op: “we zijn overtuigd van digitalisering, maar voor dit product zien wij dat op dit moment nog niet en is de adviseur nog een heel belangrijke spil. Het is wel zo dat de klant op internet al een berekening kan maken. Wil de klant verder praten dan komt de adviseur erbij. Of andere bedrijven ook zo’n adviseur moeten inschakelen ligt er natuurlijk ook een beetje aan hoe het product wordt ingeschoven. In principe natuurlijk wel.” Wat betreft talen is het product nu alleen in het Nederlands beschikbaar. De kredietverstrekker vindt het belangrijk dat het product in begrijpelijke taal wordt gecommuniceerd: “in brieven en in de offerte is dit wel al zo, maar in de voorwaarden is nog ruimte voor verbetering. Of er behoefte is aan meer talen

zien wij nog niet, omdat er in de doelgroep nauwelijks niet-Nederlanders zitten. Ook moeten wij de kosten en baten van deze maatregel afwegen en aangezien wij nog geen behoefte zien aan andere talen bieden wij het product daarom alleen nog in het Nederlands aan.”

Ook de andere partijen zijn voorstander van het afsluiten van de omkeerhypotheek via een adviseur: “in Nederland heb je geen adviesplicht maar uit de zorgplicht volgt dat advies eigenlijk noodzakelijk is. Dit hoeft dan niet bij een onafhankelijk adviseur te zijn, maar kan ook bij een adviseur van de instelling zelf,” aldus de heer Simonse.

De heer Hartveld wijst er wel op dat een adviseur aardig wat kosten mee brengt voor de aanvrager van het product en dat het product zo minder transparant wordt naar de buitenwereld. Verder moeten er niet teveel barrières voor het product opgeworpen worden vindt de heer Hartveld. De producten zijn al allemaal onderworpen aan toezicht van de AFM en je wilt de markt wel kunnen vergroten.

De heer Rouwendal stelt dat als het product helemaal transparant opgesteld is een adviseur ook eigenlijk overbodig is.

Het product uitbrengen in meer talen zien de partijen als minder noodzakelijk. Bij de casus van Californië speelt dit meer omdat daar veel Spaanstaligen wonen. Wellicht dat het product in Nederland nog in het Engels beschikbaar gesteld kan worden, denkt mevrouw Hendriks.

Uit bovenstaande antwoorden blijkt duidelijk dat er voldoende eisen aan het product en de aanbieders gesteld zijn om een goed product op de markt te brengen. Ook al is er geen adviesplicht, de zorgplicht biedt voldoende gronden om ook potentiële nieuwe aanbieders te doordringen van het belang met adviseurs te werken.

6.3 Eisen aan de potentiële consument

De buitenlandse casus van de Verenigde Staten is eveneens gebruikt om een vergelijking te trekken tussen Nederland en het buitenland met betrekking tot de eisen die op dit moment aan de potentiële consument in Nederland worden gesteld. Zo kan gekeken worden of deze overeenkomen of dat extra eisen vanuit de ervaring van het buitenland gewenst zijn. Voor deze casus is gekozen omdat de markt voor omkeerhypotheek in de Verenigde Staten al langer bestaat. Hierdoor is er al geruime tijd ervaring opgedaan omtrent de eisen aan consumenten van het product.

6.3.1 Casus Verenigde Staten: documentanalyse

Om in aanmerking te komen voor een Home Equity Conversion Mortgage (HECM) moeten potentiële consumenten aan verschillende vereisten voldoen. Zo moet men 62 jaar of ouder zijn en in het geval dat er nog een (gedeelte van) een hypotheek op het huis staat, moet deze eerst afbetaald worden met het geld dat men uit de omkeerhypotheek verkrijgt. Tevens moet men in contact zijn met een door de overheid goedgekeurde adviseur. Er zijn geen vereisten wat betreft inkomen of andere uitstaande schulden behalve de hypotheek (Neil, 2009).

Wanneer mensen aan deze vereisten voldoen en zich aanmelden voor een HECM, zal de 'principal limit', de maximale hoeveelheid geld die geleend kan worden, worden berekend. Dit bedrag hangt af van drie criteria:

- de leeftijd van de jongste consument
- de door de FHA geschatte waarde van het huis
- het huidige verwachte rentepercentage

De eerste twee criteria hebben een positieve relatie tot de hoeveelheid geld die mensen kunnen lenen. Hoe hoger de leeftijd van de jongste bewoner en hoe hoger de geschatte waarde van het huis, hoe meer er geleend kan worden. Als het rentepercentage hoger is kan er uiteraard minder geleend worden. In Frankrijk gelden soortgelijke eisen.¹²

6.3.2 Casus Verenigde Staten: interviews

De genoemde voorwaarden komen redelijk overeen met die van Florius. De vastgestelde minimumleeftijd heeft te maken met het langlevensrisico: hoe jonger de potentiële consument, hoe groter het risico voor de aanbieder. Het is niet er daarom een minimumleeftijd aan het product is gebonden. Hoe hoog deze grens wordt gelegd wordt aan de aanbieder over gelaten.

De heer Dillingh vindt de door Florius gehanteerde leeftijdsgrens van 61 jaar al vrij jong, dit mag wel iets omhoog van hem: “wanneer je op je 61^e namelijk een omkeerhypotheek afsluit ben je veel geld kwijt aan rente en krijg je maar weinig geld echt in handen.”

Mevrouw Hendriks is het hiermee eens, ook al biedt Florius een garantie op geen restschuld. Dit zorgt namelijk wel voor hele kleine uitkeringen per maand: “zet je de grens bijvoorbeeld op zeventig jaar, dan bereik je mensen die echt de behoefte hebben om bijvoorbeeld een traplift te kopen. Je hebt er gewoon veel meer aan, of wel omdat je meer cash in handen krijgt of wel door een hogere uitkering”.

De heer Hartveld kan zich eveneens vinden in een ondergrens wat betreft leeftijd, mits

¹² Ezine Artikles (2009), <http://ezinearticles.com/?Reverse-Mortgages---What-Does-the-Term-Principal-Limit-Mean?&id=2750513> (bezoekt op 3 april 2016).

goed beargumenteerd.

Florius neemt dit vraagstuk ook mee in haar klantenonderzoek: “hoe lager de grens, hoe hoger het langlevenrisico en hoe minder de opnamecapaciteit. In het klantenonderzoek gaan we kijken of men op zijn zestigste al behoefte heeft aan het product of bijvoorbeeld pas op zijn 65^e, vlak voor pensionering. Zestig is misschien een wat lage grens, aan de andere kant zien we wel in dat als men vlak voor het pensioen zit, dat stukje wil gebruiken als aanvulling op het inkomen om eerder te stoppen met werken. Dus 65 is misschien weer te hoog, we weten het niet, dit moet uit het onderzoek blijken.”

“Het eerst aflossen van de hypotheek is vrij gebruikelijk. Je wilt ook niet twee schuldeisers op je huis hebben”, aldus de heer Dillingh.

“Waarschijnlijk gaat het zelfs automatisch dat een bank je eerst je hypotheek laat afbetalen omdat hij het hypotheekrecht niet wil delen met anderen,” stelt de heer Simonse.

“Geen inkomenseis is juist logisch, het is een product om je inkomen aan te vullen. Het is nu al niet zo makkelijk om dat te doen, maar zover die mogelijkheden er zijn zou je ze toch wel willen benutten. Bovendien hoef je niets terug te betalen, de rente wordt opgeteld bij de schuld,” zegt de heer Rouwendal.

Daarom is er ook geen betalingsrisico bij Florius, want de klant betaalt niets, als de klant het geld elders niet kan opbrengen maakt dat voor de omkeerhypotheek niet uit, de rente wordt toch bijgeschreven. Dit vormt dus geen beperking.

De heer Dillingh merkt op dat het risico op een restschuld hoger dan de waarde van het huis geminimaliseerd moet worden. Daarom is er een maximum aan het forfaitaire bedrag dat opgenomen kan worden, afhankelijk van de leeftijd en waarde van het huis zodat dat niet tekort schiet. Dit leidt tot een laag forfaitair bedrag.

“Je zit misschien nu wel weer met mensen met een laag inkomen en een dure woning, de onderhoudskosten kunnen dan lastig worden,” meldt de heer Rouwendal nog.

Verder zijn er ook geen eisen aan andere kredieten, die heeft de consument namelijk op basis van zijn inkomen al gekregen. Daar heeft een andere bank of verstrekker reeds een inkomenstoets over gedaan. Als iemand een achterstand heeft op een lening kan dat wel een belemmering zijn. Dit gaat via de kredietregistratie. Geldverstrekkers kunnen dan verder beoordelen of ze een omkeerhypotheek willen verstrekken of dat dit een reden is om dit niet te doen. “Wij verstrekken geen lening aan iemand die een achterstand heeft, dat heeft meer met moraliteit te maken dan met de lening zelf. Natuurlijk, de klant hoeft niets te betalen,

maar het huis moet natuurlijk wel onderhouden worden. Indirect kan een lening dus wel van invloed zijn, maar dan heeft het met een eventuele achterstand te maken,” aldus de woordvoerder van Florius.

De gestelde eisen van de omkeerhypotheek van Florius aan de consument komen dus overeen met de in het buitenland gestelde eisen aan soortgelijke producten. Deze eisen worden door alle geïnterviewde partijen als redelijk ervaren. Alleen over de hoogte van de leeftijdsgrens bestaat twijfel. Wellicht dat het consumentenonderzoek van Florius uitkomst biedt, maar wanneer de doelgroep aangeeft dat de grens zo goed is of omlaag moet, zal dit leiden tot lage(re) uitkeringen.

6.4 Conclusie

Wanneer we concluderend kijken naar de mogelijke rol die de overheid kan spelen in de markt voor omkeerhypotheek op het gebied van wetgeving, fiscaliteit en eisen aan aanbieders en consumenten, kunnen de volgende conclusies worden getrokken:

“Aan de ene kant zou het nuttig zijn de overwaarde toegankelijk te maken, maar aan de andere kant moet je de burger ook beschermen tegen riskante financiële producten. Er is natuurlijk eigen verantwoordelijkheid, maar ook verantwoordelijkheid vanuit de samenleving. Een NHG kan helpen,” aldus de heer Hartveld.

Ook de heer Dillingh vindt consumentenbescherming een belangrijk punt: “het belangrijkste is dat mensen niet in de kwetsbaarste fase van hun leven gedwongen worden hun huis te verkopen. Dus een garantie op geen restschuld zou een vereiste moeten zijn bij elk product dat aangeboden wordt. Hoeveel geld men dan krijgt voor de omkeerhypotheek en hoe groot het risico is, ligt voor een deel dan ook bij de aanbieder. Er moet op gelet worden dat mensen niet een kat in de zak kopen.” De heer Dillingh vindt niet dat een sterke subsidie vanuit de overheid op het product moet worden gezet: “het is de vraag of het de rol van de overheid is om hier financieel bij te springen, gegeven hoe kwetsbaar de doelgroep is vergeleken bij andere mogelijke doelgroepen en hoeveel subsidie er al is ontvangen. Hier hoeft niet persé een sterke subsidie vanuit de overheid op gezet worden.”

Ook mevrouw Hendriks vindt dat een garantie op geen restschuld verplicht op het product moet zitten zodat niet het schrikbeeld ontstaat dat mensen hun huis uit moeten door onwetendheid. Mevrouw Hendriks vindt dat de overheid deze garantie zou kunnen dragen omdat zij ook financieel gebaat is als mensen langer in hun huis kunnen blijven wonen:

“wanneer men bijvoorbeeld middels een omkeershypotheek woningaanpassingen kan doen hoeft men wellicht pas later naar een verplegingstehuis en dat scheelt de overheid geld.”

Voor aanbieders is het product nu klaarblijkelijk niet interessant omdat er maar één aanbieder is met een kleine consumentengroep. Mevrouw Hendriks denkt dat het voor aanbieders nu niet mogelijk is om een product te bieden dat én voor de consument én voor de aanbieders zelf een interessant product is en dat daarom de overheid hier zou kunnen bijspringen: “dat is het belangrijkste en de zorgplicht. Dus overheidsingrijpen is belangrijk om te voorkomen dat het een woekerpolis 2.0 wordt. Mensen zijn over het algemeen financieel ongeletterd en het is een complex product, de zorgplicht waarmaken kan nog lastig zijn voor banken in dat geval. Ook deze houdt op een gegeven moment een keer niet op. Als je al niet snapt dat je bij een aflossingsvrije hypotheek niet aflost dan wordt dat lastig.”

De heer Rouwendal vindt het ook belangrijk dat een bank ook toeziet dat beslissingen met het volle verstand genomen worden en dat zij niet de consument leegzuigen. Ook hij ziet dat de zorgplicht op een gegeven moment wel een keer ophoudt. Banken hebben vooral de plicht om de goede informatie te verstrekken en te kijken of mensen goed beslissingen kunnen maken.

Florius zelf zegt niet direct iets nodig te hebben van de overheid: “wij moeten vooral zelf ons product wat meer laten glanzen.” Wat betreft concurrentiebevordering zou het misschien wel een goede zaak zijn als de overheid zich ermee gaat bemoeien. “Het kan helpen als mensen kunnen kiezen uit meerdere producten, wanneer er maar één product is gaan mensen zich ook afvragen hoe dat komt en of er geen verborgen zaken zijn waar men rekening mee moet houden. In dat opzicht zouden meerdere producten van meerdere aanbieders kunnen helpen om meer vertrouwen in het product te krijgen.” Ook zou de overheid kunnen helpen met een NHG oprichten of de huidige ook over omkeershypotheek te laten vallen. “Misschien dat dit meer aanbieders aantrekt. Er is nu maar één aanbieder die dit niet collectief kan regelen, maar wanneer zo’n NHG er wel zou zijn zouden er wellicht meer aanbieders toetreden en kunnen de rentetarieven wat omlaag.”

Wat betreft wetgeving is de overheid welwillend mee te werken, maar aanbieders moeten de eerste stap zetten, aldus de heer Simonse. Tot nu toe is niet gebleken dat wetgeving het product in de weg staat. “Het is goed dat wanneer mensen die behoefte hebben (om de overwaarde te verzilveren, red.), er daarin voorzien kan worden door de markt. Maar er zijn heel veel verschillende opties. En een omkeershypotheek is slechts één van de opties, die wel een bepaalde prijs heeft. Ik zou niet weten waarom de overheid dit product zou moeten

stimuleren. De pensioenen zijn nog voldoende toereikend, de beste van de wereld. Misschien dat populariteit van dit soort producten in de toekomst toeneemt. Het zijn natuurlijk ook communicerende vaten, de overwaarde in huizen en de pensioenen via de lagere rente: hoe lager de pensioenen, hoe hoger de overwaarde.”

De AFM houdt vooral deze producten vanuit haar verantwoordelijkheid als toezichthouder scherper in de gaten in vergelijking met andere producten vanwege de potentiële risico's en het beperkte vermogen van mensen om in de toekomst te kijken. Dit doen zij ook gezien de complexiteit en het feit dat er veel meer kosten in kunnen zitten dan mensen zich realiseren. Zo wil de AFM ervoor zorgen dat er wel deugdelijke producten op de markt komen. De heer van de Beek kan zich voorstellen dat overheidsorganisaties en maatschappelijke organisaties het als een maatschappelijk belang zien om enige ondersteuning aan de doelgroep van omkeerhypotheek te geven, omdat het niet om een heel grote groep mensen gaat. Hij is er wel voorstander van om daar reguliere middelen voor in te zetten, zoals subsidies aan deze groep mensen of ondersteuning die direct bij de doelgroep terecht komt.

Wat betreft wetgeving en fiscaliteit zijn nauwelijks belemmeringen te zien voor de markt van omkeerhypotheek. Alleen de scheve behandeling tussen hypotheek en omkeerhypotheek zou een punt van aandacht voor de overheid kunnen zijn. De gestelde eisen van de omkeerhypotheek van Florius aan zowel de aanbieder als de consument komen redelijk overeen met de in het buitenland gestelde eisen aan soortgelijke producten. Deze eisen worden door alle geïnterviewde partijen als redelijk ervaren en hoeven niet aangepast te worden. Alleen over de hoogte van de leeftijdsgrens bestaat twijfel. Florius houdt in juni 2016 zelf een consumentenonderzoek over de gewenste hoogte van deze grens. Wellicht dat het consumentenonderzoek van Florius uitkomst biedt, maar wanneer de doelgroep aangeeft dat de grens zo goed is of omlaag moet, zal dit leiden tot lage(re) uitkeringen. Hier is geen rol weggelegd voor de overheid, maar voor de markt zelf.

7. Conclusie en discussie

Deze thesis heeft de markt voor omkeerhypotheek en de rol van de overheid onderzocht. De aanleiding hiervoor was het paper van Dillingh et al. (2015) waarin de potentiële interesse voor omkeerhypotheek werd onderzocht. Uit het onderzoek van Dillingh et al. (2015) is gebleken dat deze interesse substantieel is, terwijl de markt voor omkeerhypotheek in Nederland nog nauwelijks bestaat. Doordat pensioenen steeds minder genereus worden en het pensioenrisico steeds meer verschoven wordt in de richting van huishoudens, is er een verhoogde noodzaak onder huishoudens om meer individuele beslissingen te nemen omtrent het spreiden van sparen en beleggen over de levenscyclus. Uit enquêtes is keer op keer gebleken dat veel ouderen het niet zien zitten om te verhuizen naar een kleiner huis of naar een huurwoning om zo extra geld vrij te krijgen. Met een omkeerhypotheek kan het vermogen in de eigen woning bijdragen aan de financiering van de oude dag terwijl men ondertussen in hetzelfde huis kan blijven wonen. Door middel van documentanalyse en interviews heeft deze thesis onderzocht welke belemmeringen er spelen aan de vraag- en aanbodkant om toe te treden tot de markt voor omkeerhypotheek. Vervolgens is gekeken naar oplossingen voor deze belemmeringen en is nagegaan of er een rol is weggelegd voor de overheid. Via vergelijkingen met buitenlandse casussen is bovendien gekeken welke rol er voor de overheid ligt in het stimuleren van de markt voor omkeerhypotheek op het gebied van wetgeving, fiscaliteit en vereisten.

De belangrijkste belemmeringen die via documentanalyse voor de aanbodkant naar voren komen doen zich voor door de invloed van risicofactoren, voornamelijk gerelateerd aan de dynamiek van de rentetarieven en huizenprijzen waaraan kredietverleners aan onderhevig zijn en het langlevenrisico van de consument. Het risico op ‘moral hazard’ wordt hierbij extra uitgelicht. Omdat veel mensen onbekend zijn met het product, moeten aanbieders bovendien veel kosten maken aan marketing om de consument bewust te maken van hun product. Tot slot zijn aanbieders onderhevig aan de wettelijke omgeving en de eisen die van daaruit gesteld worden waar potentiële aanbieders van omkeerhypotheek aan moeten voldoen om hun product te mogen aanbieden.

De geïnterviewden zien de risicofactoren over het algemeen als voornaamste belemmering. De aanbieder moet, indien hij besluit het product aan te bieden en mensen geld te gaan verstrekken, dit bedrag later wel terug zien te krijgen uit de verkoop van de woning.

‘Moral hazard’ is potentieel ook een risico maar speelt volgens Florius tot op heden niet of nauwelijks een rol. Middels het eens in de twee jaar aanschrijven van de huiseigenaar hoopt Florius hier ook in de toekomst niet door in de problemen te komen. Sterkere contractuele afspraken kunnen helpen, maar het blijkt in praktijk moeilijk mensen hier aan te houden. Wat betreft de huidige wetgeving moet het geen probleem zijn om het product aan te bieden. Indien er toch wettelijke belemmeringen blijken te zijn, stelt de overheid zich welwillend op om hierover in discussie te gaan. Marketingkosten worden wel weer gezien als een belemmering voor de aanbodzijde. Zeker gezien de kredietcrisis en het wantrouwen tegenover de gehele financiële sector wat hieruit is voortgevloeid en wat moeilijk te verminderen blijkt. Florius is er echter van overtuigd dat wanneer zij er in slagen hun product zelf meer te laten glanzen, het vermarkten ervan een stuk gemakkelijker gaat.

Door meerdere geïnterviewde partijen los van elkaar is een oplossing geopperd in de vorm van een constructie vergelijkbaar met een NHG om een deel van het risico dat de aanbieders lopen om hun geld niet te ontvangen af te dekken. Er kan een pot worden gecreëerd die aangesproken kan worden bij een restschuld. Aanbieders kunnen dan het risico van probleemgevallen delen. Deze pot kan gevuld worden met provisies over of premies op omkeerhypotheek.

Vervolgens is gekeken naar de belemmeringen voor de vraagkant en de suggestie dat omkeerhypotheek relatief dure en complexe producten zijn. Financiële ongeletterdheid kan daarbij mogelijk tot problemen leiden. Een andere reeks van belemmeringen kan voortvloeien uit de onzekerheid van het huishouden over de toekomstige medische kosten en de verbinding tussen de medische kosten en de wens om te verhuizen naar een nieuw huis. Tot slot zijn er nog de mogelijke gevolgen van psychische problemen, bijvoorbeeld de mogelijkheid dat oudere huishoudens gewoon niet bereid zijn schuld van welke aard dan ook op zich te nemen, behalve bij dringende noodgevallen.

Vrijwel alle geïnterviewden zijn het er over eens dat het product voor veel mensen niet zo aantrekkelijk is vanwege de prijs. Men moet wel heel dringend behoefte aan liquiditeit hebben gezien de kosten die eraan verbonden zijn. Echter moeten de risico’s worden beprijsd en die prijs moet betaald worden. Tussen de belemmeringen op het gebied van financiële geletterdheid, onzekerheid en psyche zien de respondenten vooral samenhang. Het is een complex product om te begrijpen en wanneer men het product niet goed verstaat zal men minder snel geneigd zijn het te kopen. Florius ziet het als haar taak om het product goed uit te leggen en ook ziet de kredietverstrekker dat zij de hoge rentekosten beter moet verklaren.

Door de partijen wordt gezien dat de informatievoorziening voldoende op orde is. Financiële ongeletterdheid zal door betere onderrichting daarnaast niet volledig worden weggehaald. Standaarden vanuit de overheid worden gezien als een aanpak die wel zou kunnen werken en vertrouwen op zou kunnen wekken. Echter zou dit dan alsnog een product vanuit de aanbodkant zijn en wellicht niet voldoende overeenkomen met de wensen van de potentiële consument. De overheid zelf is geen voorstander gezien het bureaucratische aspect en het feit dat deze producten eerst ook nog eens moeten worden opgepakt door de markt. Medische kosten worden in mindere mate gezien als een belemmering. De mening is dat er een goed systeem is in Nederland en men beseft pas dat men zorg nodig heeft, wanneer men niet meer gezond is. De consument zal hier niet snel op gaan anticiperen. Ook is het opnieuw aangaan van een schuld duidelijk als belemmering naar voren gekomen. De mening onder de bevolking hierover is dat je dit niet doet.

Als mogelijke oplossing voor het feit dat het een relatief duur product is, kan men kijken naar een combinatie van een omkeerhypotheek met een hoog-laag pensioen of ander product. Hoe dichter de potentiële consument bij het moment dat hij het huis gaat verlaten zit, hoe meer hij relatief gezien uit zijn huis kan halen en tegen relatief lagere kosten. Wanneer de consument eerst voor een hogere pensioenuitkering kiest en niet genoeg heeft aan de lagere uitkering in de toekomst, kan hij deze te zijner tijd aanvullen met een omkeerhypotheek. Hierdoor zou de consument wellicht pas later een omkeerhypotheek aangaan en kan hij er zo meer uithalen tegen lagere kosten. Ook het aanbieden van een standaardproduct kan een oplossing zijn. Een standaardproduct kan de markt overzichtelijker maken en de consument helpen om een verstandige afweging te maken.

Tenslotte is gekeken wat de rol van de overheid op het gebied van wetgeving, fiscaliteit en eisen aan aanbieders en consumenten zou kunnen zijn.

Wat betreft wetgeving zijn de partijen het er over eens dat de huidige wetgeving voldoet en dat zij niet tot onoverkomelijke belemmeringen leidt. Mochten er zaken zijn waar aanbieders tegenaan lopen, dan is men zowel vanuit de overheid als vanuit de AFM bereid hierover in gesprek te gaan. Wat betreft fiscaliteit is meer vraag naar verandering. Door diverse partijen, zowel vanuit de vraag- als aanbodkant, wordt de scheve behandeling tussen hypotheek en omkeerhypotheek genoemd wanneer het gaat om woningaanpassingen. Hier zou winst te behalen kunnen zijn. Er worden voldoende eisen aan het product en de aanbieders gesteld om een goed product op de markt te brengen. Ook al is er geen adviesplicht, de zorgplicht biedt voldoende gronden om ook potentiële nieuwe aanbieders te

doordringen van het belang met adviseurs te werken. Meer regulering zou potentiële aanbieders misschien alleen maar afschrikken en dus is er wat betreft eisen aan het product ook geen rol voor de overheid weggelegd. De geïnterviewden zijn het erover eens dat de huidige wetgeving voldoet, deze zorgt niet voor belemmeringen voor de markt van omkeerhypotheek. De gestelde eisen van de omkeerhypotheek van Florius aan de consument komen overeen met die in het buitenland worden gesteld aan soortgelijke producten. Deze worden ook door alle partijen als redelijk ervaren. Alleen over de hoogte van de leeftijdsgrens bestaat twijfel. Wellicht dat het consumentenonderzoek van Florius uitkomst biedt, maar wanneer de doelgroep aangeeft dat de grens zo goed is of omlaag moet, zal dit leiden tot lage(re) uitkeringen. Hier is dus geen rol weggelegd voor de overheid, maar voor de markt zelf.

Al et al wordt met name een rol voor de overheid gezien in het aandragen van een constructie vergelijkbaar met een NHG of een eventueel standaardproduct. Dit is lastig voor de sector aangezien er op dit moment maar één aanbieder is. Wel is er vanuit de overheid aangegeven geen voorstander te zijn van overheidsgecreëerde standaardproducten. De overheid zou ook de combinatie met het hoog-laag pensioen kunnen propageren, waardoor mensen relatief gezien meer waarde uit hun huis halen, maar dit zou ook door de sector zelf opgepakt kunnen worden. Op het gebied van wetgeving, fiscaliteit en vereisten zijn nauwelijks belemmeringen te zien voor de markt voor omkeerhypotheek. Alleen de scheve behandeling tussen hypotheek en omkeerhypotheek zou een punt van aandacht voor de overheid kunnen zijn.

Deze thesis biedt genoeg stof tot nadenken voor eventuele vervolgstudies. Wellicht is het interessant te kijken hoe een dergelijke constructie vergelijkbaar met een NHG vorm gegeven kan worden. Dit is lastig want er kan niet verwacht worden dat heel Nederland opdraait voor het seniorenprobleem, latere generaties moeten ook aan bod komen. Hetzelfde geldt voor de vormgeving van de aanpak van de scheve behandeling tussen hypotheek en omkeerhypotheek en het eventueel propaganderen van een combinatie tussen een hoog-laag pensioen en een omkeerhypotheek. Ook het aanbieden van een standaardproduct kan een oplossing zijn. Als aanbieders verplicht een product moeten aanbieden dat ze niet willen aanbieden werkt het niet. Wanneer het gaat om het aanboren van een onvolgroeide markt met ondervraag, heeft een standaard wellicht iets meer potentie. Wel is wederom de vraag hoe deze standaarden vorm te geven en op welk moment ze aan te bieden. Ook kan nagedacht worden over de rol van de overheid voor de markt voor omkeerhypotheek in de toekomst en

zou meer en onafhankelijk onderzoek gedaan kunnen worden naar het zetten van een minimale leeftijdsgrens.

De discussie die over dit onderzoek gevoerd kan worden is of de overheid het maatschappelijk gezien belangrijk genoeg vindt om een rol te gaan spelen in de markt voor omkeerhypotheeken. De documentanalyse en interviews hebben aangetoond dat, tot op zekere hoogte, er een rol voor de overheid is weggelegd. Of deze ook ingevuld gaat en moet worden is aan de overheid zelf. Zo vindt de heer Simonse het primair de taak voor marktpartijen om producten te ontwikkelen waardoor mensen de overwaarde kunnen verzilveren. Op dit moment zijn er verschillende mogelijkheden om overwaarde te verzilveren, waaronder de mogelijkheid van een omkeerhypotheek af te sluiten. Hierdoor ligt het volgens hem niet voor de hand om vanuit de overheid één specifiek product, zoals de omkeerhypotheek, te stimuleren. Vanuit de AFM is nog benadrukt dat het om een nicheproduct gaat en dat de doelgroep waar het product in deze vorm geschikt voor is, niet zo groot is. Onder deze doelgroep vallen bijvoorbeeld de mensen die een keer een grote zorguitgave of woningaanpassing moeten doen of voor mensen waarvan één van de partners ziek is, niet lang meer te leven heeft en geen financiële beperkingen wil hebben om nog een paar leuke dingen te doen.

Gezien de overheid op dit moment een passief-actieve rol inneemt, zou de rol voor de overheid zoals uit dit onderzoek naar voren is gekomen er één kunnen zijn die zij niet zelf direct gaat aanpakken, maar kan oppakken door de sector meer te bewegen. Bijvoorbeeld middels het initiëren van onderzoek.

Kanttekeningen die bij het onderzoek in deze thesis geplaatst kunnen worden, hebben met name betrekking op de interviews. Door het gebruik van semigestructureerde interviews is veel gedetailleerde informatie verkregen, zoals ook het doel van dit kwalitatieve onderzoek was. De validiteit van de interviews is door deze keuze echter lager dan wanneer voor gestructureerde interviews zou zijn gekozen. Hiermee zouden de omstandigheden voor de geïnterviewde personen gelijk zijn evenals de vragen die gesteld zijn. Bovendien zijn de interviews één op één afgenomen en opgenomen en is er geen mede-interviewer of verslaglegger aanwezig geweest. Ook het houden van meer interviews dan de zeven in deze thesis kan bijdragen aan het vergroten van de validiteit van dit onderzoek.

Literatuurlijst

AARP (2006), <http://www.aarp.org/money/wise-Consumer/financinghomes/a2002-09-30-HomeLoansReverseMortgages.html> (bezocht op 9 april 2016).

Artle, R. en P. Varaiya (1978), 'Life Cycle Consumption and Homeownership', in: *Journal of economic theory*, pp.38-58.

Becker, G. en C. Mulligan (1997), 'The Endogenous Determination of Time Preference', in: *Quarterly Journal of Economics*, 112, pp. 729-757.

Bereken het (2016), <https://www.berekenhet.nl/wonen-en-hypotheek/woning-waarde-huizenprijzen.html> (bezocht op 11 april 2014).

Bernheim, B., J. Skinner en S. Weinberg (2001), 'What accounts for the variation in retirement wealth among US households?', *American Economic Review*, 91, (4), pp. 832-857.

Caplin, A. (2000), 'The Reverse Mortgage Market: Problems and Prospects', in: *Innovations in Retirement Financing*.

Caplin, A., en J. Leahy (1997), *Psychological Expected Utility Theory and Anticipatory Feelings*, C.V. Starr Working Paper 97-37.

Case, B. en A. Schnare (1994), 'Preliminary Evaluation of the HECM Reverse Mortgage Program', *Journal of American Real Estate and Urban Economics Association*, 22, (2).

CBS (2016), <http://www.cbs.nl/nl-NL/menu/themas/bouwen-wonen/cijfers/extra/huizenprijzen-visualisatie.htm> (bezocht op 25 januari 2016).

Dillingh, R., H. Prast, M. Rossi en C.U. Brancati (2015), *The psychology and economics of reversed mortgages attitudes*, Tilburg: Netspar design paper 38.

Eigenhuis (2016), <https://www.eigenhuis.nl/hypotheek-financien/belastingen/hypotheekrenteaf trek/> (bezocht op 17 januari 2016).

Ezine Artikles (2009), <http://ezinearticles.com/?Reverse-Mortgages---What-Does-the-Term-Principal-Limit-Mean?&id=2750513> (bezocht op 3 april 2016).

- Feinstein, J. (1996), 'Elderly Health, Housing, and Mobility', in: D. Wise (red.), *Advances in the Economics of Aging*, University of Chicago Press: NBER Project Report.
- Fisher, I. (1930), *The Theory of Interest*, New York: MacMillan.
- Florius.nl (2016), <https://www.florius.nl/Pages/hypotheekvormen/verzilver-hypotheek.aspx> (bezocht op 26 april 2016).
- French Property (2012), http://www.french-property.com/news/money_france/equity_release_difficulties (bezocht op 3 april 2016).
- Gotman, A. (2011), 'Towards the end of bequest? The life cycle hypothesis sold to seniors: Critical reflections on the reverse mortgage financial fashion', *Civitas*, (11), 1, pp. 93-114.
- Graaf, M. de en J. Rouwendal (2013), *Mijn pensioen staat als een huis*, Tilburg: Netspar.
- Hendriks, I. (2013), *Living longer in your own house: could a reverse mortgage be the solution?*, Tilburg: Netspar msc. Thesis 2013-007.
- HUD (2012), <http://portal.hud.gov/hudportal/documents/huddoc?id=hecm0212.xls> (bezocht op 3 april 2016).
- HUD (2012), http://portal.hud.gov/hudportal/HUD?src=%2Fprogram_offices%2Fhousing%2Fsfh%2Fhecm%2Fhecmaabou (bezocht op 3 april 2016).
- Kam, F. de en J. Donders (2014), 'Pensioen uit stenen?', in: *Voor elkaar en met elkaar; De Nederlandse verzorgingsstaat op weg naar 2025*, pp. 304-314.
- Kennisbank (2015), <http://kennisbank.sparen.nl/lijfrente-belasting> (bezocht op 27 januari 2016).
- Klinckenberg, J. (2016), <https://www.consumentenbond.nl/hypotheek/huis-opeten> (bezocht op 18 april 2016).
- Knoef, M., K. Goudswaard, J. Been en K. Caminada (2015), *Veel variatie in de pensioenopbouw van Nederlandse huishoudens*, Tilburg University: Netspar.
- Laferrière, A. (2009), 'Long-term care and housing', *Health and Ageing Newsletter*, 20.
- Linus, F. en S. Chan (2015), *Reverse Mortgages and Retirement Income: Empirical Analyses of Different Age Cohorts in Taiwan*, Taipei: Soochow University.

Lusardi, A. (1999), 'Information, Expectations, and Planning for Retirement', in: H. Aaron (red.), *Behavioral Dimensions of Retirement Economics*, New York: Russel Sage Foundation en Washington D.C: Brookings Institution Press.

Lusardi, A. en O. Mitchell (2008), 'Planning and Financial Literacy: How Do Women Fare?', in: *American Economic Review* 98, pp. 413–417.

Lusardi, A. and M. van Rooij (2010), *Financial Literacy: Evidence and Implications for Consumer Education*, Tilburg: Netspar.

Mayer, C.J. en K.V. Simons (1994), 'Reverse Mortgages and the Liquidity of Housing Wealth', *Journal of the American Real Estate and Urban Economics Association*, 22.

Merton, R.C. (2006), *Observations on innovation in pension fund management in the impending future*, PREA Quarterly.

Merton, R.C. (2007), 'The future of retirement planning, Key Note Address', in: Bodie, Zvi, D. McLeavey and J. Sieel (red.), *The Future of Life-Cycle Saving and Investing*, Research Foundation Publications CFA Research Institute.

Ministerie van Financiën (2003), *Handreiking evaluatieonderzoek ex ante: Een praktisch handvat voor de opzet en uitvoering van evaluatieonderzoek ex ante*, Den Haag: Ministerie van Financiën.

Mitchell, O.S. en J. Pigott (2003), 'Unlocking housing equity in Japan', in: *Journal of the Japanese and international economies*, 18, (4), pp. 466-505.

Modigliani, F. (1985), *Life Cycle, Individual Thrift and the Wealth of Nations*, Cambridge.

Modigliani, F. en R.H. Brumberg (1954), 'Utility analysis and the consumption function: an interpretation of cross-section data', in: K.K. Kurihara (red.), *PostKeynesian Economics*, New Brunswick: NJ. Rutgers University Press.

Neil, B.A (2009), 'Is a reverse mortgage a viable option for baby boomers?', *Journal of Business & Economics Research*.

O'Donoghue, T. en M. Rabin (1999), 'Procrastination in Planning for Retirement', in: *Behavioral Dimensions of Retirement Economics*, H. Aaron (red.), New York: Russel Sage Foundation en Washington D.C: Brookings Institution Press.

OECD (2013), *Pensions at a Glance 2013: OECD and G20 Indicators*, OECD Publishing.

Pensioen Pro (2014), <http://pensioenpro.fd.nl/nieuws/498197-1405/omkeershypotheek-is-kluif-voor-actuarissen> (bezocht op 7 juni 2016).

Radar (2013), <http://radar.avrotros.nl/uitzendingen/gemist/11-03-2013/opeethypotheek-een-bezorgde-oude-dag/> (bezocht op 7 mei 2015).

Ramos, L.R. (2007), 'Chapter 202: California provides further protection for seniors contemplating reverse mortgage loans', *Mc George Law review*, (38), 45, pp. 45-59.

Rijksoverheid (2011), <https://www.rijksoverheid.nl/documenten/kamerstukken/2011/03/21/gedragscode-hypothecaire-financiering> (bezocht op 27 januari 2016).

Rijksoverheid (2016), <https://www.rijksoverheid.nl/onderwerpen/zorgtoeslag/vraag-en-antwoord/wanneer-heb-ik-recht-op-zorgtoeslag> (bezocht op 21 januari 2016).

Rosenbaum, D., T. Goren en L. Jacobs (1995), *Risk and Benefit: Structural Efficiency in Senior Home-Equity Conversion*, Californië: Walnut Creek.

Rouwendal, J. (2009), 'Housing wealth and Household portfolios in an aging society', *De Economist*, 157, (1), pp. 1-48

Reifner, U, S. Clerc-Renaud, E.F. Pérez-Carrillo, A.Tiffe en M. Knobloch (2009), *Study on Equity Release Schemes in the EU Part II: Country Reports*, Hamburg: Institut für Finanzdienstleistungen e.v.

Reuters (2011), <http://blogs.reuters.com/reuters-money/2011/07/29/reverse-mortgage-loansheaded-for-third-straight-declining-year> (bezocht op 3 april 2016).

Seawright, J. en J. Gerring (2008), 'Case Selection Techniques in Case Study Research: A Menu of Qualitative and Quantitative Options', *Political Research Quarterly*, 61, pp. 294-308.

Spoor, L. (2013), *Mijn pensioen staat als een huis: discussie*, presentatie gegeven op 10 april, 2013, Netspar.

Taskforce Verzilveren (2013), *Eigen haard is zilver waard*.

Tatsiramos, K. (2006), *Residential Mobility and Housing Adjustment of Older Households in Europe*.

Van Kroonenburg advies (2016), http://www.vankroonenburgadvies.nl/downloads/pdf/hypotheken/VERZILVERHYPOTHEEK_def.pdf (bezoekt op 26 april 2016).

Vingt Paris (2016), <http://www.vingtparis.com/get-expert-advice/legalities-taxes/the-viager-system/> (bezoekt op 3 april 2016).

Wet inkomstenbelasting (2001), http://wetten.overheid.nl/BWBR0031691/geldigheidsdatum_01-01-2016#2 (bezoekt op 27 januari 2016).

Zorghulpatlas (2016), <http://www.zorghulpatlas.nl/zorgatlas/wet-en-regelgeving-zorg-en-welzijn/wet-langdurige-zorg-wlz-/eigen-bijdrage-wlz-/> (bezoekt op 21 januari 2016).

Bijlage A: Interviewvragen

Interviewvragen scriptie ‘omkeerhypotheke en de rol van de overheid’

Allereerst wil ik benadrukken dat uw antwoorden in vertrouwen zullen worden behandeld. Daarnaast zijn er geen goede of foute antwoorden, maar gaat het juist om uw mening en expertise. De vragen beginnen algemeen en zullen in de loop van het interview specifiek worden. De opbouw van mijn scriptie volgend zullen we het eerst over de belemmeringen voor de markt voor omkeerhypotheke hebben. Vervolgens gaan de vragen over mogelijke oplossingen hiervoor ingegeven vanuit buitenlandse casussen, en tot slot over een hypothetisch ‘ideaal product’.

Algemeen

1. Hoe bent U in aanraking gekomen met het thema ‘omkeerhypotheke’?

- En hoelang geleden was dat?

2. Hoe kijkt U tegen omkeerhypotheke aan?

Belemmeringen

In mijn literatuuronderzoek ben ik tegen een hoop belemmeringen aangelopen voor de markt voor omkeerhypotheke. De volgende vragen hebben betrekking op deze belemmeringen. Zowel voor de vraag- als de aanbodkant.

3. Voor de aanbodkant gaat het om belemmeringen als:

- *Risicofactoren*: de dynamiek van de rentetarieven en huizenprijzen en het langlevensrisico.
- *‘Moral hazard’ (specifieke risicofactor)*: onvoldoende onderhoud als verzuim contract
- *De wettelijke omgeving*: eisen waaraan potentiële aanbieders aan moeten voldoen bij het aanbieden van het product
- *Hoge marketingkosten* wegens onbekendheid van het product

a. Wat zijn hiervan volgens U de belangrijkste belemmeringen en waarom?

b. Ziet U zelf nog mogelijke andere belemmeringen voor de aanbodkant van de markt?

4. In de literatuur worden de volgende oplossingen aangedragen:

- Meer risico bij de klant leggen
- Sterkere contractuele overeenkomsten tussen senioren en kredietverstrekkers met het risico dat de rechtbank ingrijpt in schrijnende gevallen en de overeenkomsten zo niet veel waard blijken.
- Specifieke wetgeving opstellen voor omkeerhypotheek
- Als overheid het langlevensrisico overneemt van de aanbieders en een garantie op geen restschuld biedt

a. Wat vindt U van deze mogelijke oplossingen?

b. Wat zou er volgens U nodig moeten zijn om deze belemmeringen weg te nemen?

5. Voor de vraagkant van de markt gaat het om belemmeringen als:

- *Complex producten* door alle risico's en daarom gepaard met hoge kosten
- *Financiële ongeletterdheid* waardoor men de gevolgen van een omkeerhypotheek niet kan overzien
- *Onzekerheid over toekomstige medische kosten* die evt. tot verhuizing leiden
- *Psychische belemmeringen*: geen bereidheid om schuld aan te gaan tenzij voor noodgevallen

a. Wat zijn hiervan volgens U de belangrijkste belemmeringen en waarom?

b. Ziet U zelf nog mogelijke andere belemmeringen voor de vraagkant van de markt?

6. In de literatuur worden deze oplossingen aangedragen, wat is uw mening hierover?

- Het waarborgen van een duidelijkere informatievoorziening rond het product.
- De potentiële consument beter onderrichten
- Verlaging HRA
- Ondersteuningsprogramma's vanuit de overheid, maar kan klanten ook afschrikken!

a. Wat vindt U van deze mogelijke oplossingen?

b. Zouden door de overheid geïnitieerde default-opties een oplossing kunnen zijn?

c. Wat zou er volgens U nodig moeten zijn om deze belemmeringen weg te nemen?

Rol van de overheid

De volgende vragen gaan over de rol die de overheid zou kunnen spelen om de markt voor omkeerhypotheek te stimuleren. Om te kijken wat deze rol zou kunnen inhouden, heb ik diverse buitenlandse casussen geanalyseerd. Hieruit zijn een reeks oplossingen afgeleid die, indien mogelijk en nodig, ook op de Nederlandse casus zouden kunnen worden toegepast.

7. Uit buitenlandse casussen blijkt dat wetgeving en fiscaliteit erg belangrijk zijn. Zou de Nederlandse overheid wetgeving/fiscaliteit moeten veranderen om de markt voor omkeerhypotheek te verbeteren, en zo ja hoe?

8. Omkeerhypotheeken kunnen op verschillende manieren worden aangeboden: middels een annuïteit voor een bepaalde periode, als forfaitair bedrag of als levenslange lijfrente.

a. Hoe belangrijk vindt U de mogelijkheid van een levenslange uitkering?

b. Vindt U dat de overheid dan een rol bij zou moeten spelen zoals in de VS?

→ de overheid neemt in de VS het langlevenrisico op zich

9. In de staat Californië zijn hiernaast nog een aantal additionele eisen vastgelegd. Deze bieden oudere huiseigenaren die een omkeerhypotheek overwegen een hogere mate van bescherming. Dit omdat deze vorm van hypotheeken gericht zijn op een oudere populatie die wellicht minder in staat zijn om alle nuances en complexiteiten van zulke transacties te begrijpen. De eisen zijn als volgt:

- de kredietverschafter moet de lener standaard doorverwijzen naar een door het HUD goedgekeurd woon begeleidend agentschap voorafgaand aan het accepteren van een definitieve en volledige aanvraag

- Ten tweede wordt in de wijziging vereist dat de te onderhandelen contracten beschikbaar zijn in aanvullende talen in plaats van alleen de moedertaal (en Engels)

a. Zouden deze eisen ook in Nederland kunnen worden toegepast?

b. Zijn de eisen voldoende omvattend of juist té uitputtend?

10. In Frankrijk zijn alleen banken zijn geoorloofd om een Prêt Viager Hypothécaire aan te bieden, en bovendien moeten deze banken geautoriseerd en geregistreerd zijn. Ze moeten de afnemer tien dagen verplichte bedenktijd geven, het contract moet notarieel gecertificeerd zijn en voor de vergoedingen die de bank zichzelf kan toe-eigenen is een plafond ingesteld.

a. Zouden deze eisen ook in Nederland kunnen worden toegepast?

b. Zijn de eisen voldoende omvattend of juist té uitputtend?

11. Vereisten waar potentiële consumenten aan moeten voldoen zijn als volgt: ze moeten minimaal 61 jaar zijn, en in het geval dat er nog een (gedeelte) van een hypotheek op het huis staat, met deze eerst afbetaald worden met het geld dat men uit de omkeerhypotheek verkrijgt. Tevens moet men in contact zijn met een door de overheid goedgekeurde adviseur. Er zijn geen vereisten wat betreft inkomen of andere uitstaande schulden behalve de hypotheek

a. Zouden deze eisen ook in Nederland kunnen worden gesteld?

b. Zouden de eisen moeten worden uitgebreid of ingekort?

12. Wat vindt U de belangrijkste van de genoemde eisen en waarom?

13. Kunt U nog aanvullende eisen bedenken die in Nederland zouden moeten worden toegepast?

Het ideale product

Tot slot wil ik het met U over het 'ideale product' hebben en wat er voor nodig is om dit product aan de man te brengen.

14. Hoe zou het ideale product er volgens U uitzien?

15. Wat is ervoor nodig om dit te bereiken?

16. Wat zou de belangrijkste stap zijn die de overheid zou moeten zetten om dit mogelijk te maken?

Bijlage B: Supplement interviewvragen Florius

De volgende interviewvragen zijn toegevoegd aan het interview zoals samengesteld in bijlage A om tot een vollediger beeld te komen van aanbieder Florius en haar product. De vragen zijn onderverdeeld in dezelfde onderwerpen als het originele interviewschema en zijn telkens na de algemene interviewvragen gesteld.

Aanvullende interviewvragen Florius

Algemeen

- Wat is uw functie bij Florius?
- Kunt U kort uitleggen wat het product precies inhoud?
- Hoeveel producten heeft Florius nu uitstaan?
- Wat zijn de verschillen met het product dat Torenstad aanbood?
- Hoe zit het met de financieel adviseur?

Belemmeringen

- Wat merkt Florius van het wantrouwen van de consument tegenover financiële instellingen?

Rol van de overheid

- Wat heeft Florius van de overheid nodig om de verkoop van de Verzilverhypotheek te stimuleren?

Bijlage C: Interviewvragen AFM

Voor het interview bij de AFM zijn andere vragen gebruikt dan het algemene document zoals weergegeven in bijlage A. Het interview is als laatste uitgevoerd en had hiermee een andere functie dan de eerder afgenomen interviews. Het interview is voornamelijk gebruikt ter controle van sommige uitspraken en om de zaken helder te krijgen.

Interviewvragen AFM

Allereerst wil ik benadrukken dat uw antwoorden in vertrouwen zullen worden behandeld. Daarnaast zijn er geen goede of foute antwoorden, maar gaat het juist om uw mening en expertise. De vragen beginnen algemeen en zullen in de loop van het interview specifiekere worden. De opbouw van mijn scriptie volgend zullen we het eerst over de belemmeringen voor de markt voor omkeerhypotheek hebben. Vervolgens gaan de vragen over mogelijke oplossingen hiervoor ingegeven vanuit buitenlandse casussen, en tot slot over een hypothetisch 'ideaal product'.

Algemeen

1. Hoe bent U in aanraking gekomen met het thema 'omkeerhypotheek'?
- En hoelang geleden was dat?
2. Hoe kijkt U tegen omkeerhypotheek aan?

Belemmeringen

3. Is er extra wetgeving nodig omtrent omkeerhypotheek en het liquide maken van vermogen, of voldoet de huidige wetgeving?
4. Wat merkt de AFM van wantrouwen tegen financiële instellingen?
5. Zou de AFM een rol kunnen spelen om dit wantrouwen te verminderen en om reputatieschade te voorkomen?

6. Zou de overheid volgens de AFM de garantie op geen restschuld op zich moeten nemen?

7. Is er een plafond aan de bedragen die kredietverleners zichzelf kunnen toe-eigenen?

8. Wat vindt de AFM van het idee van een NHG voor omkeerhypotheek?

→ In het geval van een positief antwoord: zou de huidige NHG doorgetrokken moeten worden naar omkeerhypotheek of moet er een aparte NHG komen voor omkeerhypotheek?

Rol van de overheid

9. Ziet de AFM een rol voor de overheid in het stimuleren van de markt voor omkeerhypotheek?