

Vragen gesteld door de leden der Kamer, met de daarop door de regering gegeven antwoorden

2222

Vragen van het lid **Nijboer** (PvdA) aan de Minister van Financiën over *het blijven zitten met restschulden na overlijden* (Ingezonden 26 februari 2019).

Antwoord van Minister **Hoekstra** (Financiën) (ontvangen 10 april 2019). Zie ook Aanhangsel Handelingen, vergaderjaar 2018–2019, nr. 1951.

Vraag 1

Hebt u kennisgenomen van de uitzending van Radar op 25 februari 2019?¹

Antwoord 1

Ja.

Vraag 2

Klopt het dat verschillende banken spaarhypotheek in combinatie met een overlijdensrisicoverzekering verkochten waarbij, als richting het einde van de looptijd een van beide partners overlijdt, een deel van het opgebouwde vermogen aan de bank toevalt? Zo ja, bij welke banken werden dergelijke producenten verkocht?

Antwoord 2

De spaarhypotheek is een combinatie van een lening en een kapitaalverzekering. De maandelijkse premie die voor deze verzekering betaald moet worden bestaat uit een spaar- en overlijdensrisicodeel. Met de spaarpremie-inleg wordt kapitaal opgebouwd waarmee aan het einde van de looptijd de hypotheek wordt afgelost. De rentevergoeding over het spaarkapitaal is gelijk aan de rente die betaald wordt over de hypothecaire lening. Het overlijdensrisicodeel dekt het risico van vroegtijdig overlijden van de verzekerde af. Wanneer de verzekerde vroegtijdig overlijdt keert deze verzekering het verzekerde bedrag uit, al dan niet verpand. Tussen 2004 en 2010 heeft ABN-AMRO een spaargroei hypotheek aangeboden, een variant van de spaarhypotheek. De spaargroei hypotheek bood klanten de mogelijkheid om de dekking van de overlijdensrisicoverzekering aan te passen naar gelang de wensen en risicobereidheid van de klant middels een aantal opties bij overlijden. De hoogte van de dekking bepaalde het rendement op het opgebouwde spaarkapitaal. De klant ontving een hoger rendement wanneer de dekking lager was. Een hoger rendement op het

¹ <https://radar.avrotros.nl/uitzendingen/gemist/item/tv-uitzending-25-02-2019/>

spaarkapitaal zorgt voor een snellere opbouw, waardoor de premies lager zijn. Deze lagere dekking brengt echter het risico met zich mee dat bij vroegtijdig overlijden het opgebouwde spaarkapitaal vervalt en alleen de overlijdensrisicoverzekering wordt uitgekeerd. Afhankelijk van de verstreken periode sinds het afsluiten van de hypotheek is het opgebouwde spaarkapitaal hoger of lager dan de uitkering.

Voor zover mij bekend werd een dergelijk product door verschillende kredietverstrekkers aangeboden, maar ik heb geen overzicht van welke kredietverstrekkers dit betrof.

Vraag 3 en 7

Bent u het ermee eens dat het verkopen van een omgekeerde verzekering nooit de bedoeling van consumenten zal zijn geweest?

Wat vindt u er ethisch van dat mensen bij overlijden van de partner ineens geconfronteerd kunnen worden met financiële zorgen, omdat een deel van het gespaarde vermogen door de bank wordt afgenomen?

Antwoord 3 en 7

Het is afhankelijk van de risicobereidheid van de consument of de risico's van het product opwegen tegen de lagere spaarpremie-inleg en het hogere rendement op het spaarkapitaal. Ik vind het belangrijk dat consumenten de mogelijkheid hebben om te kiezen voor het product dat het beste aansluit bij hun specifieke situatie en wensen. Hierin ligt een belangrijke taak voor de financieel adviseur zodat consumenten weloverwogen en goed geïnformeerd een besluit kunnen nemen.

Vraag 4

Zijn mensen die te goeder trouw een hypotheek en een overlijdensrisicoverzekering afsloten fatsoenlijk geïnformeerd? Heeft de Autoriteit Financiële Markten (AFM) deze polissen bekeken? Zo nee, bent u bereid de AFM hier op te wijzen?

Antwoord 4

Aanbieders zijn verplicht te zorgen dat de productinformatie die zij aan klanten verstrekken over hypotheek en verzekeringen correct, duidelijk en niet-misleidend is. De AFM beoordeelt risicogeoriënteerd onder meer reclame-uitingen van hypotheekaanbieders en verzekeraars en meldingen van consumenten. Indien nodig geeft zij hier passende opvolging aan.

De AFM heeft voorafgaand aan de hierboven genoemde Radar-uitzending geen meldingen ontvangen over de spaargroeihypotheek van ABN-AMRO. Er is daardoor voor de AFM geen aanleiding geweest om onderzoek te doen naar de informatieverstrekking richting klanten over dit product. Sinds de Radar-uitzending heeft de AFM één signaal ontvangen dat verband houdt met dit product. De AFM beoordeelt en prioriteert signalen en geeft hier waar nodig verdere opvolging aan.

Sinds 1 januari 2013 gelden tevens wettelijke eisen ten aanzien van de kwaliteit van productontwikkelingsprocessen van financiële ondernemingen en de daaruit voortvloeiende producten (PARP). Het is daarmee de verantwoordelijkheid van aanbieders om bij de ontwikkeling van hun producten op evenwichtige wijze rekening te houden met de belangen van de klant. De Spaargroeihypotheek is verkocht tussen 2004 en 2010. Omdat de PARP-wetgeving pas in 2013 in werking is getreden, kon de AFM geen toezicht houden op de productontwikkeling van de Spaargroeihypotheek.

Vraag 5

Herkent u de overeenkomst met de verkoop van derivaten aan het midden- en kleinbedrijf (mkb), waarbij mensen zich eveneens wilden indekken en bij onverhoedse omstandigheden onverwacht de rekening gepresenteerd kregen en waarbij de voorlichting ook inadequaat was?

Antwoord 5

Er is een fundamenteel verschil in de aard van deze twee producten, waardoor niet gesteld kan worden dat momenteel dezelfde problematiek speelt.

Vraag 6

Vindt u het redelijk dat als mensen af willen van de omgekeerde verzekering zij daarvoor extra moeten betalen? Ze hebben het geld toch zelf al gespaard?

Antwoord 6

ABN-AMRO heeft klanten benaderd om de voor- en nadelen van het reeds afgesloten product opnieuw onder de aandacht te brengen, zodat de klant kan bezien of het product nog steeds passend is bij de huidige situatie. Als de klant er daarbij voor kiest om het product aan te passen, kunnen hier kosten aan verbonden zijn. Deze kosten moeten echter wel redelijk en passend zijn.

Vraag 8

Bent u bereid in gesprek te gaan met banken om deze producten te beëindigen?

Antwoord 8

De Spaargroei hypotheek wordt in de praktijk niet meer nieuw afgesloten. ABN-AMRO heeft bestaande klanten van dit product benaderd en heeft indien gewenst klanten verschillende opties aangeboden. Gelet hierop zie ik geen aanleiding om hierover met de bancaire sector in gesprek te gaan om deze producten te beëindigen.

Vraag 9

Wat vindt u ervan dat Radar een oproep moet doen aan de voorzitter van de Raad van Bestuur van ABN AMRO om actie te ondernemen, omdat de bank commentaar weigert? Past dit bij de nieuwe wijze van communiceren en de maatschappelijke betrokkenheid die de sector predikt?

Antwoord 9

Het is van belang dat de sector laat zien dat zij haar bijzondere maatschappelijke rol en verantwoordelijkheden serieus neemt. Financiële ondernemingen moeten hun klanten en de samenleving vakkundig en fatsoenlijk bedienen. Ze moeten hierbij niet alleen naar de letter van wet- en regelgeving handelen, maar zelf ook verbetermogelijkheden onderkennen, initiatieven ontplooiën die overtuigend tegemoetkomen aan maatschappelijke verwachtingen en hierover verantwoording afleggen. Dat ABN-AMRO klanten actief heeft benaderd om de voor- en nadelen van het reeds afgesloten product opnieuw onder de aandacht te brengen, zodat klanten kunnen bezien of het product nog steeds passend is bij de huidige situatie, en (schriftelijk) heeft gereageerd op vragen van Radar, past hierbij.