


Advieskansen in 2026

Afloop renteaftrek na 2031, Wtp en de leencapaciteit en de nieuwe AFM-Leidraad

Samensterk

a.s.r.  adviseurs

Waarom dit onderwerp nu van belang is

“De klant woont vandaag goed, maar kan morgen minder financierbaar zijn.

En daar begint actief klantbeheer.”

Wtp

Pensioeninkomen wordt minder vanzelfsprekend in de toets.

30-jaarstermijn

Hypotheeken van vóór 2001 naderen het einde van hun looptijd.

Economische looptijd

Oude hypotheeken naderen ook hun economische looptijd.

Financierbaarheid

De financierbaarheid komt eerder onder druk dan klanten denken.

De advieswaarde ontstaat in de spanning tussen drie werelden

Pensioen

Uitkomsten worden minder hard en minder voorspelbaar.

Acceptatie

De geldverstrekker zoekt bestendig, toetsbaar inkomen.

Timing

De adviseur moet eerder signaleren dan de klant zelf. Dalende financierbaarheid wordt vaak te laat gezien.



Hier kantelt de financierbaarheid

Niet één factor veroorzaakt het probleem, maar de stapeling...

Afloop renteaftrek oude schulden

Hypotheeken ván vóór 2001 verliezen na 30 jaar hun renteaftrek.

Toetsinkomen kan fors lager liggen na pensioendatum

Hierdoor dalen betaalbaarheid en leencapaciteit mogelijk aanzienlijk.

Leencapaciteit daalt eerder dan verwacht

Klanten onderschatten hoe snel hun financieringsruimte kan krimpen.

De ‘speelruimte’ wordt beperkt

Door beperking aflossingsvrije deel wordt toekomstbestendig maken woning, oversluiten, aanpassen hypotheek en/of verhuizen wordt lastiger.

Einde economische looptijd

Dwingt tot aflossen of herfinancieren.

Verlies van renteaftrek raakt niet alleen de netto maandlast, maar ook direct de toekomstige leencapaciteit.

Situatie	Toetsrente	Max. box 1	Max. box 3	Vershil
Twee modale inkomens (€ 93.000)	5%	€ 414.231	€ 327.610	€ 86.621
Twee modale inkomens (€ 93.000)	4%	€ 432.064	€ 359.015	€ 73.049
Alleenstaand € 60.000	5%	€ 264.509	€ 199.310	€ 65.199
Alleenstaand € 30.000	4%	€ 139.585	€ 110.784	€ 28.801

Uitgaande van een woning met energielabel A/B.

Actief klantbeheer begint met risicogestuurde selectie



Forse inkomensdaling

Klanten met een groot verschil tussen huidig en toekomstig pensioeninkomen.



Ondernemers en DGA's

Klanten met gemengd inkomen en beperkte pensioenopbouw in privé.



Groot aflossingsvrij deel

Klanten waarbij een substantieel deel van de hypotheek aflossingsvrij is (*denk aan 'nieuwe' 30% / € 150.000-norm*).



Verbouw- of verhuiswensen

Klanten met concrete plannen na pensionering, zoals verduurzaming of verhuizing.



Weinig vrij vermogen

Klanten met beperkte financiële buffer en weinig ruimte om tegenvallers op te vangen.

Vandaag passend, morgen beperkt

Echtpaar

58 en 56 jaar

Huidig inkomen

€ 96.000

Pensioeninkomen

€ 58.000

Hypotheek

€ 340.000

Aflossingsvrij

€ 220.000

Wens

De woning verbouwen over 4 jaar

Het adviesrisico zit niet in de huidige betaalbaarheid.

Het risico zit in de latere financierbaarheid:

Na pensionering daalt het inkomen met ruim € 38.000 en een (te) groot deel is aflossingsvrij.



De advieskans ligt vóór de concrete verbouwwraag

Groeiende onderneming, maar hoe zit het met financierbaarheid?

Ondernemer, 57 jaar.

De onderneming groeit sterk en winst wordt vooral herinvesteed. Pensioenopbouw in privé blijft achter en vermogen zit grotendeels vast in de onderneming.

De hypotheek loopt door na de AOW-leeftijd.

- Wens: verbouwen of herfinancieren over 3 jaar
- Vraag: blijft deze klant straks nog financierbaar?

☐ Het knelpunt zit niet in de groei, maar in het gebrek aan **toetsbaar toekomstig inkomen** en direct beschikbaar privévermogen.

De Wtp maakt van een inkomensdossier vaker een vermogensdossier



Inkomen

Vermogen

Structuur

Niet alleen inkomen telt meer. Ook pensioen, lijfrente, box 3-vermogen en overwaarde zijn relevant. Ook de aflossingsstructuur en de looptijd worden belangrijker.

De beoordeling verschuift naar een totaalbeeld van de klant.



Van signaal naar beheeractie

Selecteer op financieringsrisico

Niet op leeftijd, maar op de combinatie van inkomensdaling, hypotheekvorm en vermogen.

Benader klanten tijdig

Vóór het adviesvenster smaller wordt — niet pas bij de aanvraag.

Bespreek scenario's

In plaats van alleen producten: wat als het inkomen daalt, de rente stijgt, of de wens verandert?

Leg vast en maak het terugkerend

Documenteer waarom nu wel of niet wordt gehandeld. Maak klantbeheer een structureel proces.

Wat verwacht de AFM hier in de kern?

AFM-verwachtingen

Toekomstige betaalbaarheid en voorzienbare life events staan centraal.

- Kijk niet alleen naar **nu**, maar ook naar toekomstige betaalbaarheid.
- Onderbouw waarom het advies passend is voor de langere termijn.
- Bespreek voorzienbare life events zoals pensionering.
- Maak afspraken over nazorg en de reikwijdte van dienstverlening.

Consultatie Leidraad Hypotheekadvisering

De Autoriteit Financiële Markten (AFM) heeft de 'Leidraad Hypotheekadvisering' uit 2011 geactualiseerd. We nodigen marktpartijen uit om te reageren op het concept van de geactualiseerde leidraad. Er zijn waar nodig nieuwe accenten gelegd en een aantal onderwerpen toegevoegd, zoals verduurzaming en relatiebeëindiging. De leidraad beschrijft elementen uit een goede adviespraktijk, bij wijze van voorbeeld van hoe een adviseur kan voldoen aan de wettelijke eisen. De leidraad heeft niet de status van wet- en regelgeving.

In het kort

- Achtergrond
- Belangrijke aanpassingen: rol adviseur tijdens adviestraject staat centraal en nieuwe thema's
- Consultatiereactie uiterlijk tot 23 januari 2026

AFM-consultatie nieuwe leidraad

Relatiebeëindiging

Extra aandacht voor beëindiging klantrelatie

Verduurzaming

Advies over energiebesparende maatregelen

Eigenwoningverleden

Documentatie eerdere woningbezit

PA-verplichting

Permanent actueel is een verplichting

Rapporten auditen

Advies in één geïntegreerd rapport

Advies in één adviesrapport

Duidelijke afspraken met klant, beheerplicht

Duidelijkheid over reikwijdte nazorg

Duidelijke afspraken met klant + beheerplicht

Samenvatting advies(rapport)

Samenvatting voor bespreking rapport met klant

De echte advieskans zit vóór het knelpunt

Samenhang

Wtp, 2031 en economische looptijd zijn geen losse thema's, ze versterken elkaar.

De kern

Verlies van toekomstige financierbaarheid is het centrale risico voor met name senioren en ondernemers.

Actief klantbeheer

Vroegtijdige signalering maakt van risico een advieskans voor de klant én voor jou als adviseur.


Wie pas in actie komt bij de aanvraag, is voor een deel van deze klanten te laat.



Advieskansen in 2026

Fijn dat je erbij was!

Samensterk

α.s.r.  adviseurs