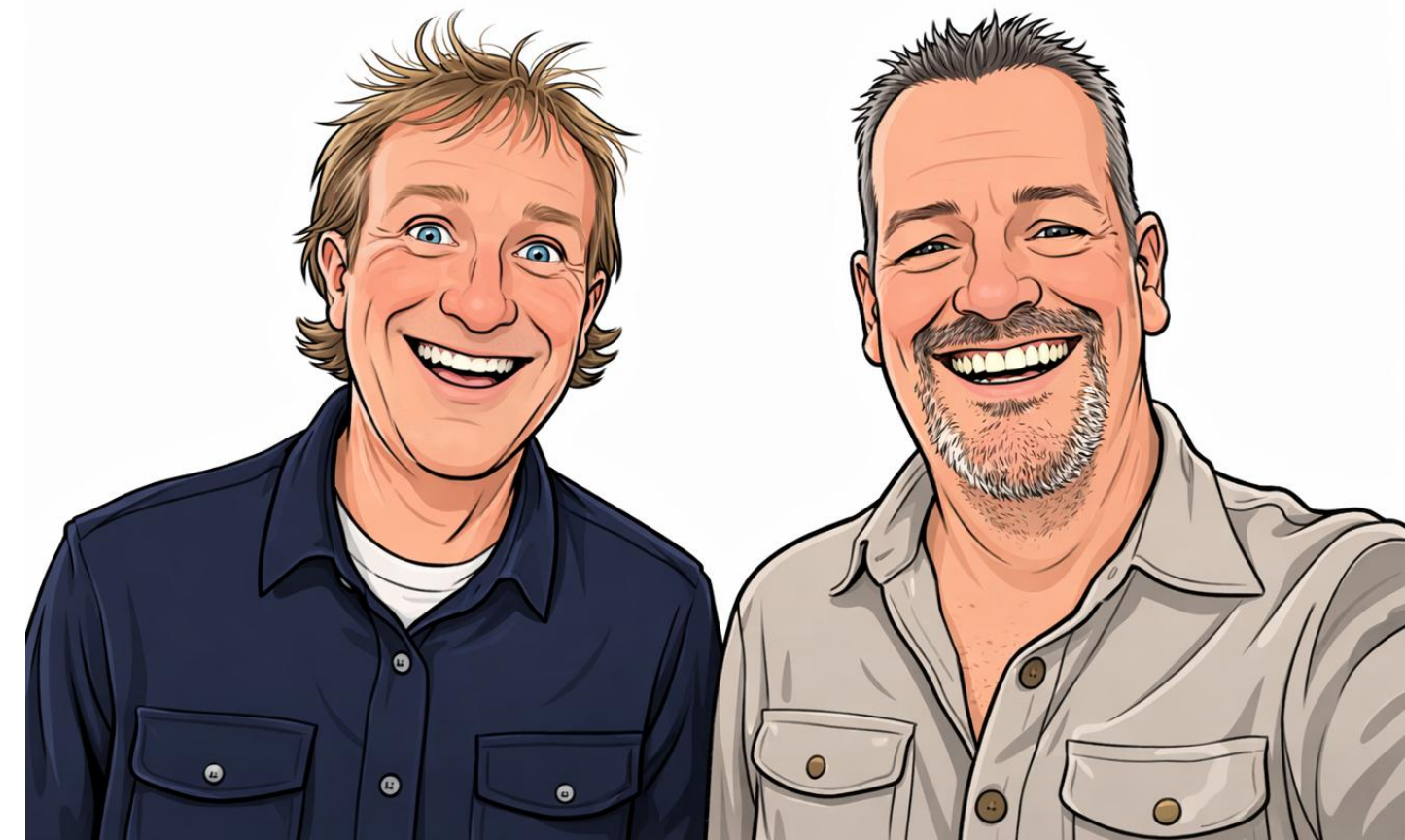


seh kennis & innovatie event 2026

Advieskwaliteit anno 2026:
AFM-leidraad in de
praktijk





Welke adviseur wil jij zijn?

Van keuzerapport
naar
motivatie rapport



Aandachtspunten 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



Inventarisatie

Kennis en ervaring

Hypotheeken

geen weinig matig voldoende veel

Rentevormen (vast, variabel, NHG)

geen weinig matig voldoende veel

Fiscale regels (eigenwoningregeling, renteaftrek)

geen weinig matig voldoende veel

Aflossingsvormen (annuïtair, lineair, aflosvrij)

geen weinig matig voldoende veel

Risico's (rente, inkomen, woningwaarde)

geen weinig matig voldoende veel

Verzekeringen in relatie tot de hypotheek

geen weinig matig voldoende veel

Beleggen

geen weinig matig voldoende veel

Pensioen en inkomensvoorzieningen

geen weinig matig voldoende veel

Financiële producten in het algemeen

geen weinig matig voldoende veel

Inventarisatie

Tips gesprek

- Geen sturing en aannames
- Open vragen, vermijd ‘invullen voor de klant’
- Doorvragen voor een duidelijk klantbeeld
- Volledigheid, controle inkomsten en uitgaven
- Reflectie



Inventarisatie



Tips vastlegging

Volledige weergave financiële positie

Expliciet benoemen aannames en ontbrekende informatie

Schulden en lasten vastleggen

Zorg voor complete inventarisatie

Hypotheekverleden bespreken



Tips gesprek

- 1 Maak het herleidbaar:
gebruik beschikbare bronnen
- 2 Uitleg geven en realistische
uitgangspunten bepalen
- 3 Geen reële aannames?
Dan mogelijk fiscale gevolgen



Tips vastlegging

Leg bronnen en aannames vast

Goede onderbouwing gekozen
uitgangspunten

Duidelijk vastleggen wat
onzeker is

Gevolgen onjuiste aannames zichtbaar maken

Benoem fiscale consequenties expliciet



Advies rentevaste periode

Tips gesprek

Geen voorspellingen doen over de rente

Vergelijk maandlasten bij de rentetarieven van verschillende rentevastperioden

Houd rekening met de verschillende levensfasen van de klant

Klant maakt keuze op basis van onderbouwd advies (niet op basis van 'gekleurde' mening)

Bespreek het verschil in maandlast, als na de gekozen de RVP de rente 2 à 3% is gestegen en wat de gevolgen dan zijn op het besteedbaar inkomen



Tips vastlegging

Overzicht maken van opties en berekeningen

Motivering advies richting klant

Klantoverwegingen vastleggen

Maak risico's keuze tastbaar

Onderbouwing waarom gekozen periode passend is

Leg de maandlast vast bij een hogere rente na de RVP en de invloed op het besteedbaar inkomen

Afwijken bij advies A0





Tips gesprek

- 1 Bespreek concrete scenario's (langdurig ziek of ongeval)
- 2 Bespreek de inkomensval in euro's.
- 3 Laat de financiële gevolgen zien op het leven van de klant

Tips vastlegging

Vastleggen besproken scenario's

Advies AO-dekking en klantkeuze motiveren

Risico's niet verzekeren uitwerken

Klantafweging vastlegging en gevolgen afwijking expliciet vastleggen

ORV advies bij klant zonder partner



Tips gesprek

Bespreek de financiële gevolgen op het leven van de nabestaanden, ook bij alleenstaanden

Niet zonder meer meegaan in minimale of geen dekking zonder zorgvuldige analyse

ORV voor afdekken volledige hypotheeksom hoeft niet direct te leiden tot overfinanciering, mits gemotiveerd

Adviseer op basis van inzicht, niet op basis van gevoel



Tips vastlegging

Leg de berekende dekkingsbehoefte vast

Motivering de geadviseerde dekking

Leg de klantkeuze expliciet vast en de gevolgen

Gevolgen van onderverzekering expliciet benoemen

Vastleggen afwijking advies en acceptatie gevolgen door klant

Gespreksvaardigheden



Open vragen en reflecties



Klant aan het woord



Consequenties keuzen vertalen naar dagelijks leven klant



Niet situaties en keuzen invullen voor de klant



Vastlegging: de 5 pijlers

1 Motivering adviezen en klantkeuzen

2 Passendheid vastleggen (onderbouwing inkomsten en uitgaven)

3 Gevolgen klantkeuzen duidelijk vastleggen

4 Alternatieven benoemen en inzichtelijk maken

5 Maak advies reproduceerbaar en reconstrueerbaar

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



Goed advies begint bij goed luisteren

Gesprek

Open vragen, doorvragen, klantbelang centraal

Vastlegging

Volledig, motivatie advies en klantkeuze, controleerbaar

seh kennis & innovatie event 2026

Advieskwaliteit anno 2026
Fijn dat je erbij was!

