



bijBouwe

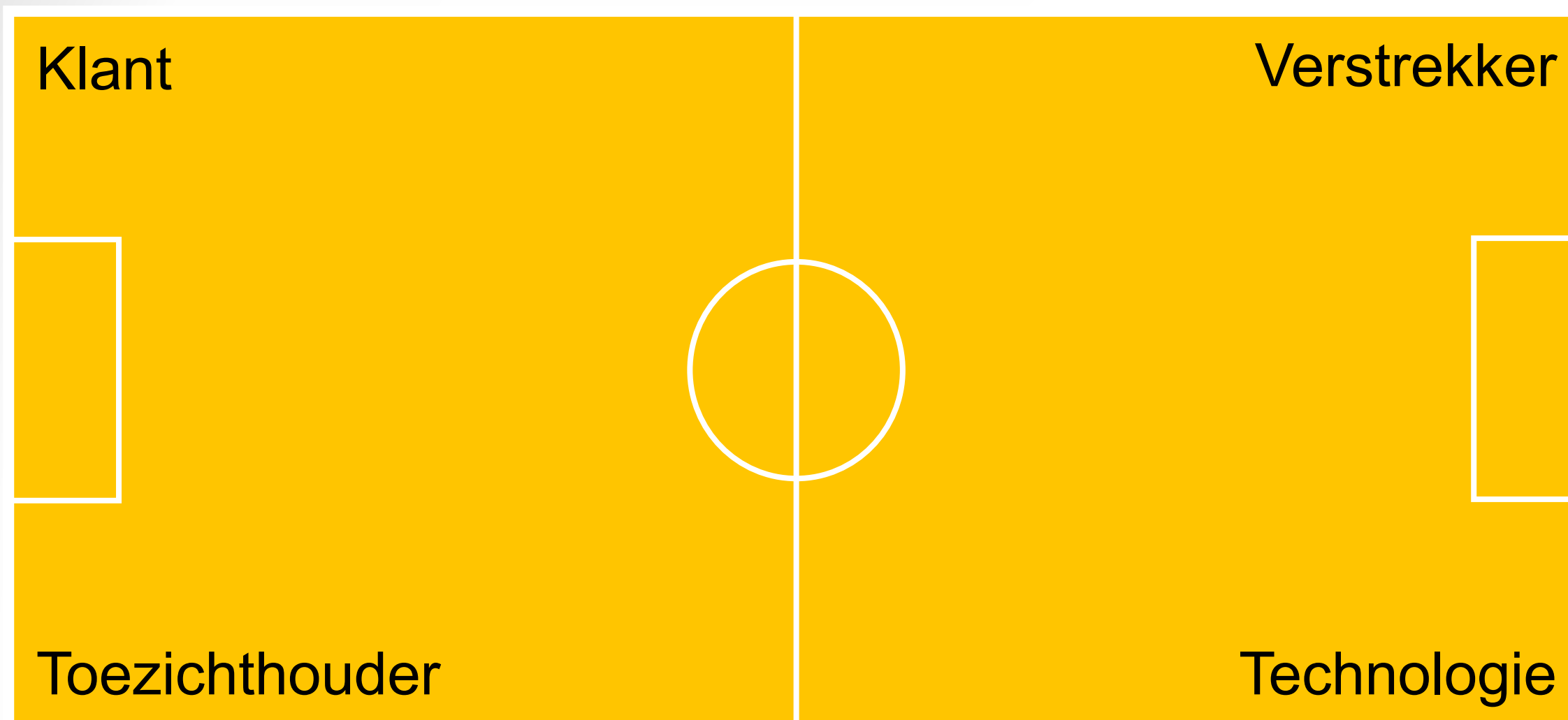
Vooruit met je hypotheek

Het nieuwe speelveld

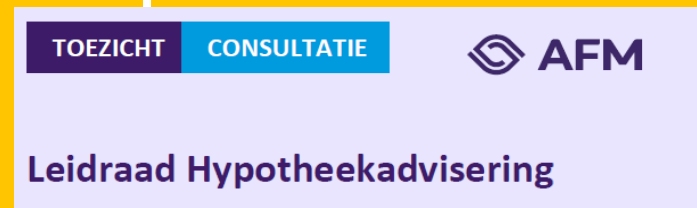
- Bouwe Kuik, directeur bijBouwe



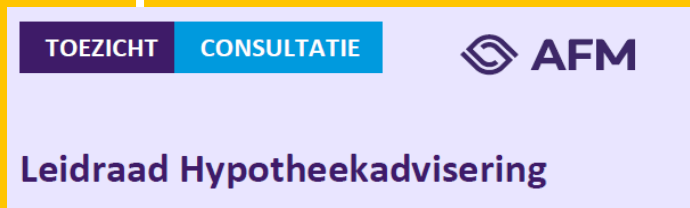
'Speelveld' van hypotheekadvisering



Dynamiek in het speelveld



Dynamiek in het speelveld



Consumenten onderzoek AFM

VOOR DE SECTOR CONSUMENTEN WERKEN BIJ DE AFM



Voor de sector ▾ Thema's ▾ Registers ▾

Actueel Over de AFM

Voor de Sector > Dienstverlening aan consumenten > AFM & consumentengedrag > Consumentenonderzoek

Dienstverlening aan consumenten

AFM & consumentengedrag

[Consumentenonderzoek](#)

Experimenten / randomised controlled trials

Publicaties

Samenwerking

Toegankelijkheid (digitale) dienstverlening

Financiële producten

Informatieverstrekking

Klantrelatie

Consumentenonderzoek

De AFM doet geregeld consumentenonderzoek om de stem van de consument te laten meewegen in haar toezicht.

Consumentenmonitor

Via de AFM Consumentenmonitor laat de AFM twee keer per jaar onderzoek doen onder consumenten naar onderwerpen zoals hypotheek en beleggen. Voor de AFM Consumentenmonitor, die sinds 2004 bestaat, gebruiken we grotere, externe online panels waaruit steekproeven getrokken kunnen worden die representatief zijn voor de Nederlandse bevolking. De resultaten hiervan worden gepubliceerd op de website. Voor alle consumentenonderzoeken werkt de AFM samen met marktonderzoeksbureaus. De AFM Consumentenmonitor wordt uitgevoerd door Centerdata (voorheen Ipsos, GfK).

Consumentenmonitor 2e helft 2025

- [Hypotheekbezitters](#) (pdf, 550 kB)
- [Beleggers](#) (pdf, 448 kB)

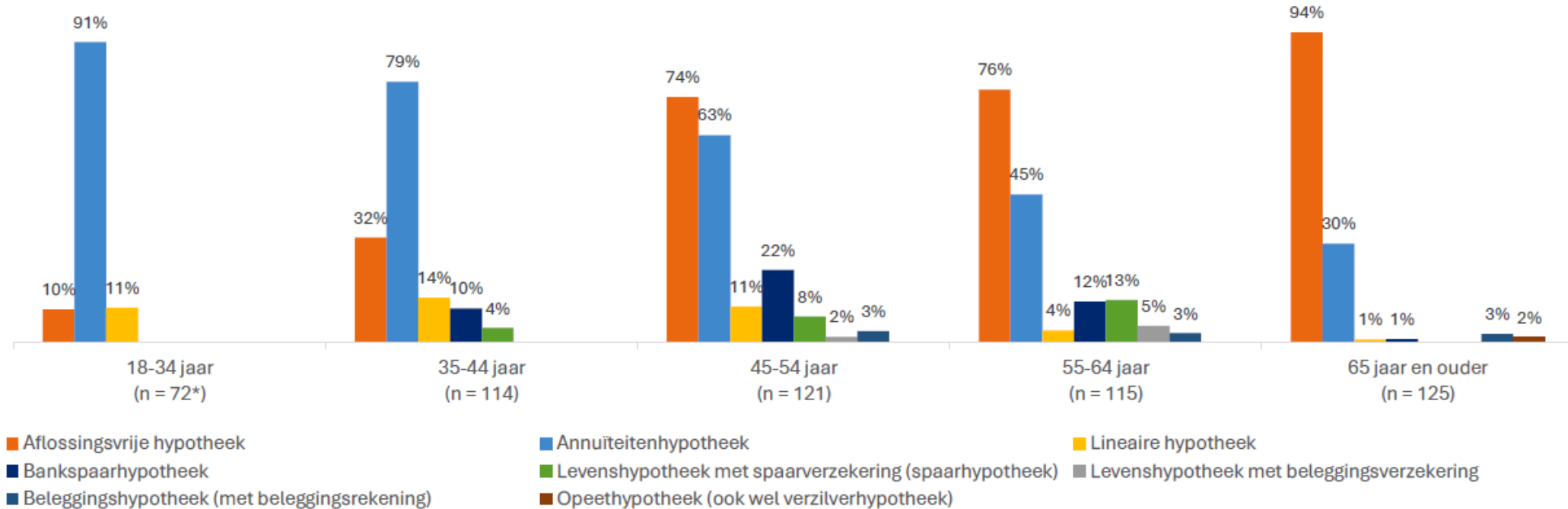
<https://www.afm.nl/nl-nl/sector/themas/dienstverlening-aan-consumenten/afm-consumentengedrag/consumentenonderzoek>



Een aflossingsvrije hypotheek is de meest voorkomende hypotheekvorm onder oudere hypotheekbezitters; jongere hypotheekbezitters hebben meestal een annuïteitenhypotheek



% hypotheekbezitters met een bepaalde hypotheekvorm¹



- Aflossingsvrije en annuïteitenhypotheek zijn de meest voorkomende hypotheekvormen.
- Het aandeel met een (deels) aflossingsvrije hypotheek stijgt sterk naarmate leeftijd toeneemt, van ongeveer 1 op de 10 in de jongste leeftijdsgroep tot ruim 9 op de 10 in de oudste leeftijdsgroep.
- Het aandeel met een annuïteitenhypotheek (of annuïtair hypotheekdeel) daalt sterk naarmate leeftijd toeneemt, van ongeveer 9 op de 10 in de jongste leeftijdsgroep naar 3 op de 10 in de oudste leeftijdsgroep.

Bron: <https://www.afm.nl/nl-nl/sector/themas/dienstverlening-aan-consumenten/afm-consumentengedrag/consumentenonderzoek>

Vraag: Geef hieronder voor elk leningdeel aan (1) wat de hypotheekvorm is en (2) wat de nog openstaande schuld (het nog af te lossen bedrag) is.

Basis = hypotheekbezitters die weten uit hoeveel leningdelen hun hypotheek bestaat, n = 547

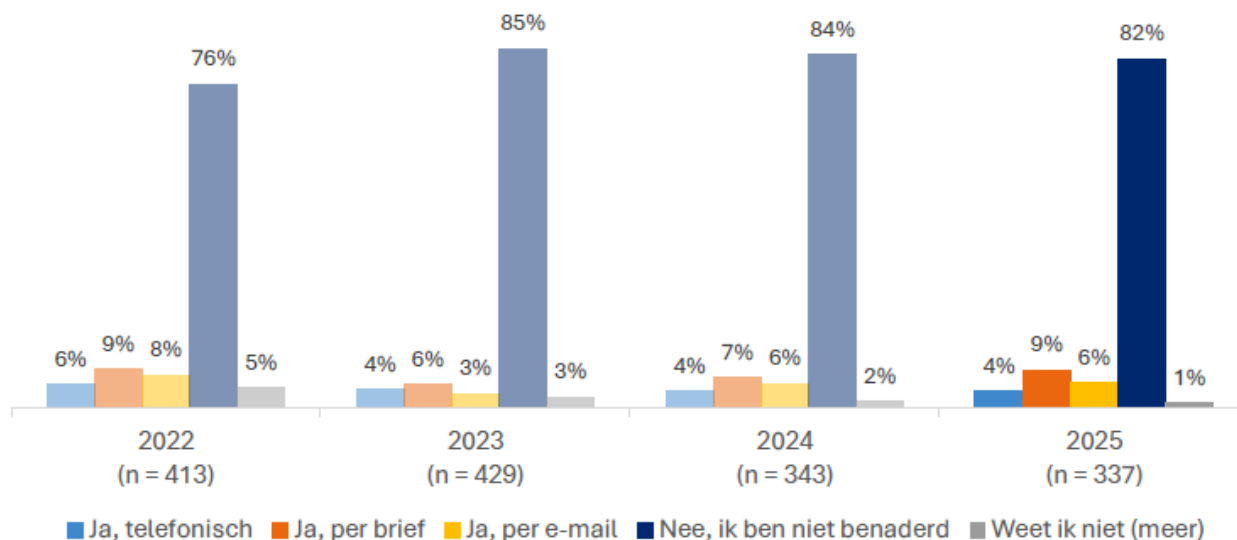
* Let op: het aantal waarnemingen is laag (n < 100)

¹ De percentages (per leeftijdsgroep) tellen niet op tot 100% omdat hypotheekbezitters leningdelen kunnen hebben met verschillende hypotheekvormen.

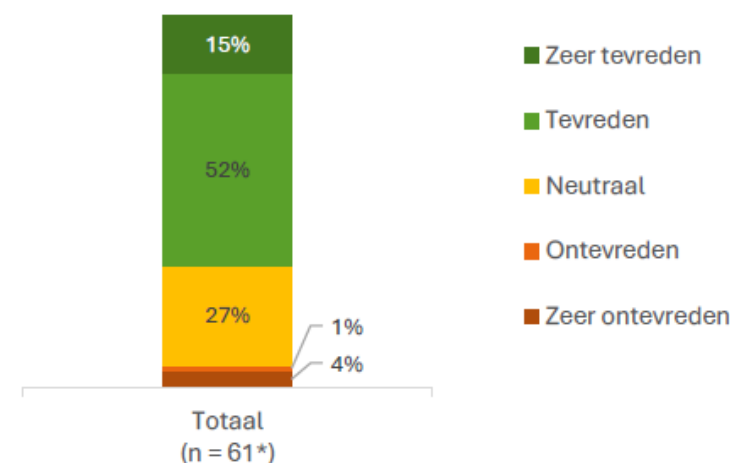
1 op de 6 hypotheekbezitters zegt in het afgelopen jaar door de hypotheekverstrekker of -adviseur te zijn benaderd over de risico's van zijn/haar aflossingsvrije hypotheek



Bent u in de afgelopen 12 maanden benaderd door uw hypotheekverstrekker of -adviseur specifiek over de risico's van uw aflossingsvrije hypotheek(deel)?



Hoe tevreden of ontevreden bent u over de informatie die u de afgelopen 12 maanden van uw hypotheekverstrekker of -adviseur hebt ontvangen over de risico's van uw aflossingsvrije hypotheek(deel)?



- Ongeveer 1 op de 6 hypotheekbezitters met een (deels) aflossingsvrije hypotheek geeft aan in de afgelopen 12 maanden door zijn of haar hypotheekverstrekker of -adviseur te zijn benaderd over de risico's van deze hypotheekvorm. Dit aandeel is niet significant veranderd sinds 2023 (2023: 12%, 2024: 15%, 2025: 16%).
- Van de hypotheekbezitters die zeggen te zijn benaderd is twee derde tevreden of zeer tevreden over de ontvangen informatie (67%); 1 op de 20 is ontevreden of zeer ontevreden (5%).

Bron: <https://www.afm.nl/nl-nl/sector/themas/dienstverlening-aan-consumenten/afm-consumentengedrag/consumentenonderzoek>
 *Let op: het aantal waarnemingen is laag (n < 100)

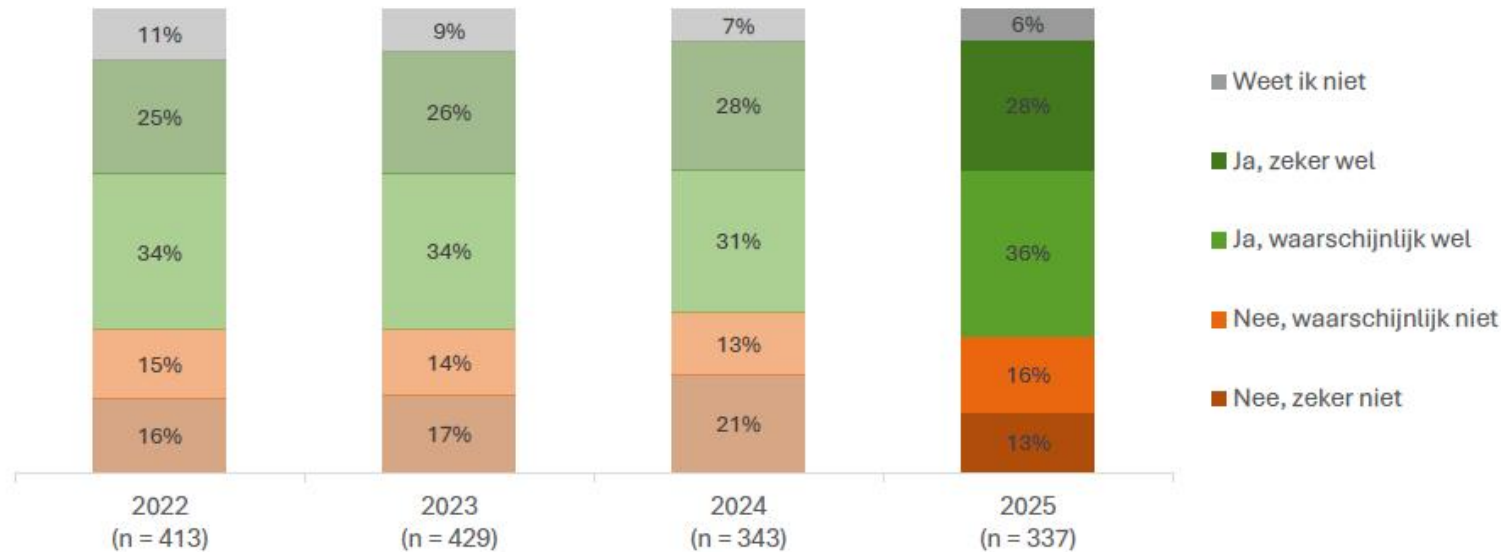
Vraag (links): Bent u in de afgelopen 12 maanden benaderd door uw hypotheekverstrekker of -adviseur specifiek over de risico's van uw aflossingsvrije hypotheek(deel)? Vraag (rechts): Hoe tevreden of ontevreden bent u over de informatie die u de afgelopen 12 maanden van uw hypotheekverstrekker of -adviseur hebt ontvangen over de risico's van uw aflossingsvrije hypotheek(deel)?

Basis (links) = hypotheekbezitters met een (deels) aflossingsvrije hypotheek, 2022: n = 413, 2023: n = 429, 2024: n = 343, 2025: n = 337. Basis (rechts) = hypotheekbezitters met een (deels) aflossingsvrije hypotheek die in de afgelopen 12 maanden zijn benaderd, n = 61

Ruim 6 op de 10 hypotheekbezitters met een (deels) aflossingsvrije hypotheek zijn bereid financiële informatie te delen met hun hypotheekverstrekker om inzicht te krijgen in hun financiële situatie na het aflopen van de hypotheek



Bent u bereid om informatie over uw huidige financiële situatie te delen met uw hypotheekverstrekker, zodat er nu al een inschatting kan worden gemaakt of u het restant van uw hypotheek ook na de looptijd van de huidige hypotheek kan blijven betalen?



- Ruim 6 op de 10 hypotheekbezitters met een (deels) aflossingsvrije hypotheek tonen zich bereid om informatie over hun financiële situatie te delen met hun hypotheekverstrekker, zodat dan al een inschatting kan worden gemaakt van de financiële situatie na het aflopen van de hypotheek.
- Ongeveer 3 op de 10 hypotheekbezitters zijn *niet* bereid om dit te doen (de overige groep weet het niet). Vergeleken met 2024 zeggen minder mensen *zeker niet* bereid te zijn om informatie over hun financiële situatie te delen (21% vs. 13%; er is geen significant verschil met 2022 en 2023).

Bron: <https://www.afm.nl/nl-nl/sector/themas/dienstverlening-aan-consumenten/afm-consumentengedrag/consumentenonderzoek>

Dynamiek in het speelveld



TOEZICHT CONSULTATIE 

Leidraad Hypotheekadvisering

Hoe ontvang ik mijn maandelijkse aftrek hypotheekrente?

Een maandelijkse teruggaaf scheelt behoorlijk in uw maandlasten. En u hebt het zó geregeld.

U vraagt uw maandelijkse teruggaven aan met een voorlopige aanslag

Hoe u dat doet, leest u op de pagina [In 4 stappen zelf een voorlopige aanslag aanvragen](#).



ChatGPT

Ik ben er klaar voor.

ChatGPT ↑ Delen ...

kan je mij ook hypotheekadvies geven?

Ja — ik kan je inhoudelijk helpen met hypotheekadvies, maar met één belangrijke nuance:

- Ik ben geen officieel adviseur en geef geen bindend advies zoals een erkende hypotheekadviseur dat moet doen volgens AFM-regels.
- Wat ik wél kan: meedenken, doorrekenen, opties uitleggen en strategie bepalen.

Denk aan:

Wat ik goed kan voor je doen

- Max leencapaciteit berekenen
- Scenario's vergelijken (annuïtair / lineair / aflossingsvrij / hybride)
- Rentevaste periodes strategisch kiezen
- Doelstroming / oversluiten / meenemen analyseren



AFM Leidraad Hypotheekadvisering

TOEZICHT

CONSULTATIE

Leidraad Hypotheekadvisering

In het kort - In deze leidraad beschrijft de AFM elementen uit een goede adviespraktijk. Dit is een voorbeeld van hoe een adviseur kan voldoen aan de wettelijke eisen om passend advies te geven.

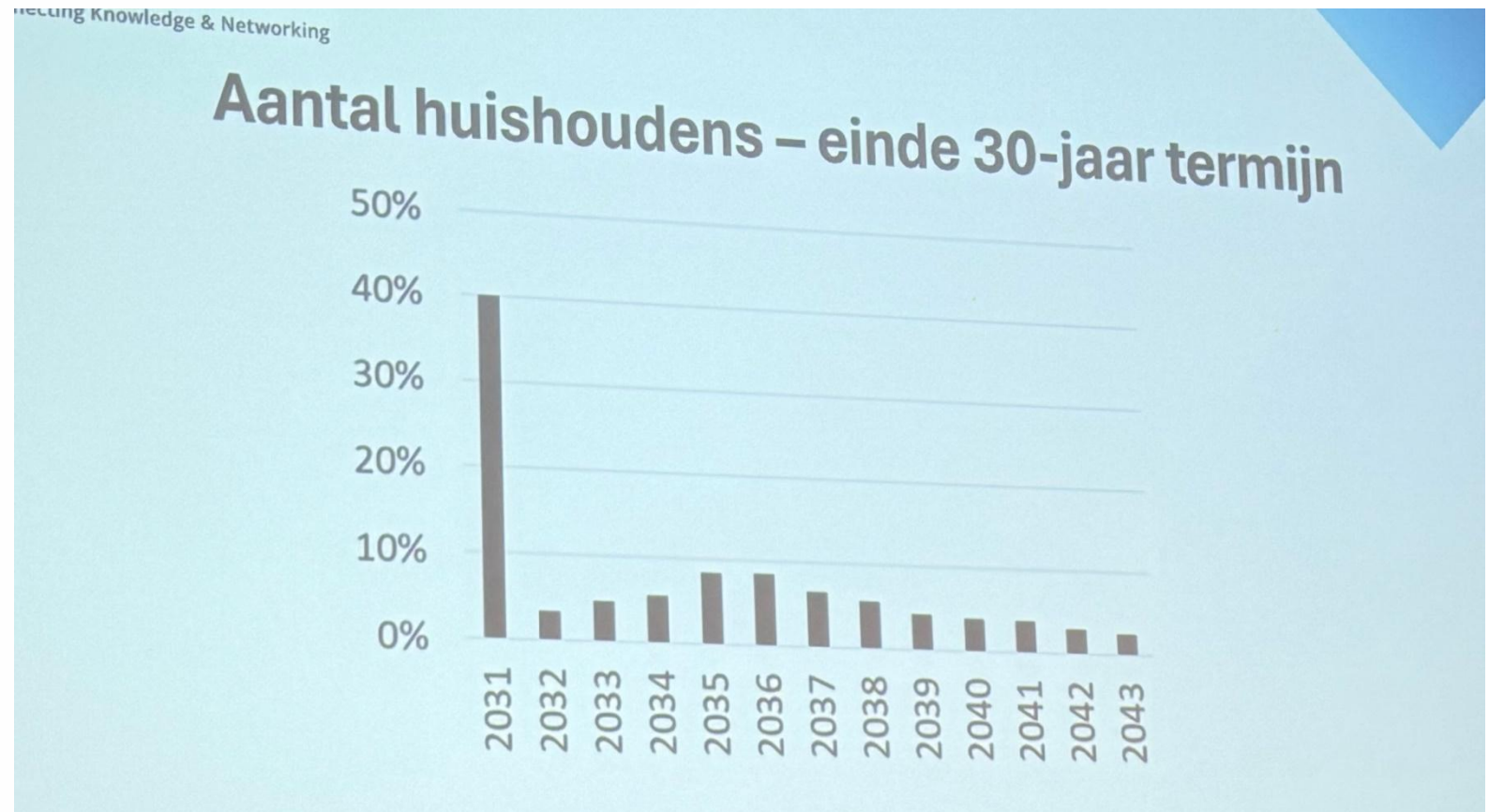


Onze blik op de consultatie

- Op basis van de financiële positie een beeld vormen van verantwoorde woonlasten, meer dan alleen hypotheekrente en aflossing
 - Onderhoudsreservering meenemen, handreiking zou hier helpen
 - Energieprestatie heeft effect op vaste lasten en woningwaarde, extra belang bespreken energiebesparende maatregelen
 - Fundering & klimaatrisico
 - Fiscale historie



Aftrekbaarheid loopt af, alleen niemand weet precies wanneer en hoeveel



Bron: presentatie Klaas Knot Hypothekenevent 2026



Hypotheekrente aftrek

- Handen af van
- Adviseurs en verstrekkers weten dat regeling al jaren onuitvoerbaar is, aangekondigde ramp
- 40% NL Hypotheken krijgt in 2031 te maken met aflopen aftrek van ten minste één leningdeel (Klaas Knot, 2026)
- Realiteit is dat niemand weet hoe het precies zit
- NB: opbrengst in de vorm van meer belasting na aflopen aftrek is alvast ingeboekt in meerjaren-begroting kabinet

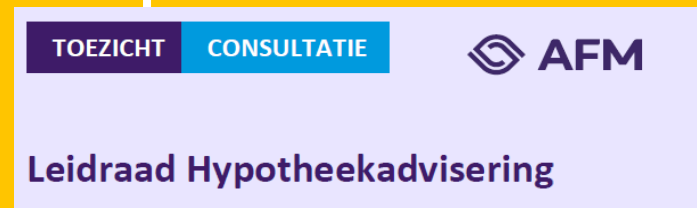


Hoe gaan we hiermee om als hypotheekadviseur / verstrekker

- AFM ziet het probleem en geeft handvat:
 - Doe je best om te onderzoeken en maak vervolgens aannames helder
- Het is onwaarschijnlijk dat er niets verandert, maar de oplossingsrichting is vooralsnog onduidelijk
- NB: Sommige zaken zijn wel helder: je kan niet niet zien wat je ziet. Bijvoorbeeld: opnieuw aanvragen 30jr annuïteit bij oversluiten



Dynamiek in het speelveld



DE KWESTIE



„Je zou kunnen stellen dat het niet goed kunnen bedienen van klanten met een aflossingsvrije hypotheek juist een systeemrisico veroorzaakt“, redeneert Bouwe Kuik. FOTO ANP

OPINIE BOUWE KUIK

De ECB is te bang voor aflossingsvrij lenen



Context

- Druk van ECB / DNB:
 - Banken hebben portfolioreductie target op aflossingsvrij
 - Opslagen lopen op en beperkingen aangescherpt
- AFM spreekt zich uit:
 - Aflossingsvrij kan passend zijn, mits onderdeel van goed advies
 - Ruimte voor max. ~50% aflossingsvrij, verstrekkers zijn vrij om beleid te bepalen binnen die marge
 - Pensioeninkomen stabiliseert draagkracht senioren
- Strategische kans:
 - Grote groep oudere klanten met aflossingsvrij wil rust en overzicht
 - Markt zoekt partijen die helderheid, begeleiding en eenvoud brengen

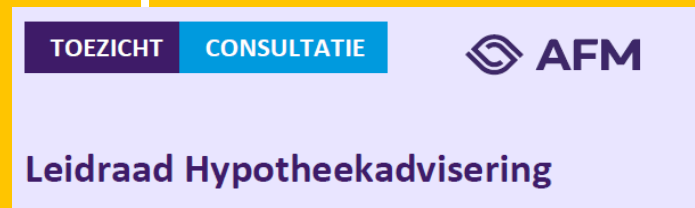


Kerndoelgroep: bankklanten van 55+

- Seniore klanten (55+) met (deels) aflossingsvrije hypotheek, zowel via onafhankelijke adviseur als rechtstreeks bij de bank afgesloten
- Lage LTV door waardeestijging & historisch aflossen
- Hypotheek vaak “vergeten dossier”: weinig actief beheer, maar wordt nu extra door bank aangespoord om af te gaan lossen
- Zoekvraag: rust, zekerheid en begrijpelijkheid en mogelijkheden tot invullen specifieke behoefte zoals vermogensoverdracht, verhuizen of woning aanpassingen
- Bereid om informatie te delen als dat leidt tot extra inzicht
- Lage overstapbereidheid door hoge transactiekosten (financieel & moeite)

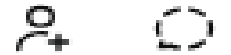


Dynamiek in het speelveld



AI is een realiteit, wees niet naïef

ChatGPT 



Ik ben er klaar voor.

+ kan je mij ook hypotheekadvies geven?



AI is een realiteit, wees niet naïef

ChatGPT ▾

↑ Delen ...

kan je mij ook hypotheekadvies geven?

Ja — ik kan je inhoudelijk helpen met hypotheekadvies, maar met één belangrijke nuance:

👉 Ik ben **geen officieel adviseur en geef geen bindend advies** zoals een erkende hypotheekadviseur dat moet doen volgens AFM-regels.

👉 Wat ik wél kan: **meedenken, doorrekenen, opties uitleggen en strategie bepalen.**

Denk aan:

Wat ik goed kan voor je doen

- Max leencapaciteit berekenen
- Scenario's vergelijken (annuïtair / lineair / aflossingsvrij / hybride)
- Rentevaste periodes strategisch kiezen ↓
- Doorstroming / oversluiten / meegenomen analyseren

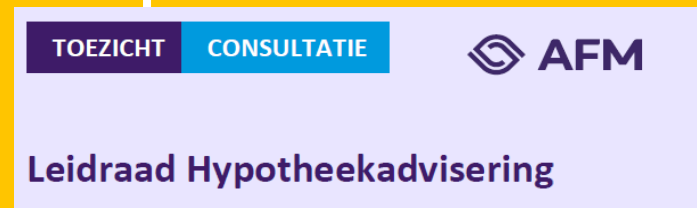


AFM: “Een goed advies is reproduceerbaar en uitlegbaar, ook achteraf”

- AFM (leidraad advies): “De adviseur moet kunnen aantonen dat het advies in het belang van de klant is”. Dossier compleet, inhoudelijk verdedigbaar en reconstrueerbaar obv:
 - klantdoel
 - financiële positie en risico’s (en uitleg richting klant)
 - berekeningen en belangrijke aannames (rente, inkomen, toekomstscenario’s)
 - afweging tussen producten / oplossingen
- Reproduceerbaarheid: zelfde input → zelfde berekeningsuitkomst, implicatie voor adviseurs:
 - Digitalisering → hogere eisen aan consistentie en uitlegbaarheid
 - Relevant bij: gebruik van automatisering/AI in adviesacceptatie- en leencapaciteitsmodellen
 - Niet alleen uitkomst, maar vooral redenering vastleggen
 - Dossierkwaliteit = belangrijkste toets in toezicht



Dynamiek in het speelveld



bijBouwe Vooruit Hypotheek

- Duurzaamheidskorting vanaf energielabel C + groen leningdeel met gunstige rente
- (Consumptief) verhogen tot totale som € 1.000.000
- Verbeterde meeneemregeling (€1M beperking)
- Automatische risicoklassedaling
- Combineren rentevastperiodes
- Calcasa desktoptaxatie
- Meer individuele beoordeling (voorbeeld: BKR codering, seniorenregeling en tijdelijk tekort regeling NHG)
- Ons beleid blijft 50% aflossingsvrij



bijBouwe

vooruit met je hypotheek

Het nieuwe speelveld

- We gaan een markt tegemoet waarin het speelveld rondom aflossingsvrij en beheer opengebrouwen wordt
- Door nieuw beleid van de banken valt er echt wat te kiezen
- bij Bouwe blijft tot 50% aflossingsvrij en toestaan consumptief verhogen om flexibiliteit te kunnen bieden
- De ontwikkeling rondom AI & automatisering komen in een stroomversnelling
- Let op: Het belang van een reproduceerbaar advies dus alleen maar toeneemt.

Pak jij de handschoenen op?



Contact



Bouwe Kuik

Oprichter & directeur bij Bouwe

bkuik@dynamicccedit.com

0646433556

<https://www.linkedin.com/in/bouwekuik/>



Let op:

Deze presentatie is uitsluitend bedoeld ter informatie en weerspiegelt onze interpretatie van wet- en regelgeving en marktontwikkelingen zoals die gelden op het moment van opstellen. De inhoud is met zorg samengesteld, maar kan onvolledig zijn of aan wijzigingen onderhevig. Aan deze presentatie kunnen geen rechten worden ontleend en er kan geen aansprakelijkheid worden aanvaard voor eventuele gevolgen van het gebruik van de informatie.





bijBouwe

Vooruit met je hypotheek

Het nieuwe speelveld

- Bouwe Kuik, directeur bijBouwe

