



P E R S B E R I C H T

Consumenten zijn zich onvoldoende bewust van nadelen beperkte hypotheekvergelijking

Uitgebreide vergelijking en hypotheekadvies op maat cruciaal om weloverwogen keuze te maken

Amsterdam/Capelle aan den IJssel, 18 juli 2017 - Consumenten kunnen financieel worden benadeeld als te weinig geldverstrekkers en verzekeraars worden meegenomen in de vergelijking voor het sluiten van een hypotheek. Uit een onlangs verschenen persbericht van MoneyView blijkt dat een breed assortiment daarbij doorslaggevend is. Consumenten zijn hiervan lang niet altijd op de hoogte. De Hypotheekshop en De Hypotheker zetten zich samen in om consumenten bewust te maken van de waarde van onafhankelijk advies.

MoneyView onderzocht bij verschillende distributiekanaalen de totale kosten tijdens de eerste rentevaste periode van een viertal klantcases. Deze kanalen zijn verdeeld in vier categorieën: aanbieders van monoproducten, online spelers, execution only spelers en gevestigde spelers. De verschillen zijn weliswaar beperkt, maar de partijen met een uitgebreid assortiment en de laagste aanvangskosten staan bovenaan. De breedte van het assortiment waaruit gekozen wordt geeft de doorslag. Dienstverleners met enkele producten op het schap komen minder goed uit de bus dan partijen die een ruim assortiment bieden.

Belangrijke aspecten ontbreken

MoneyView heeft een aantal belangrijke aspecten buiten beschouwing gelaten. Zo is slechts een beperkt aantal klantcases doorgerekend. De praktijk laat echter een toename zien van complexere aanvragen, vooral van doorstromers, wat om een op maat gesneden advies vraagt. Momenteel kunnen consumenten alleen met een relatief eenvoudige aanvraag terecht bij de online advies- en bemiddelplatforms. Via dit kanaal is het bovendien lang niet altijd mogelijk een inhoudelijk advies te krijgen. Een ander aspect is de vergelijking in rentezekerheid. Zo kiezen veel consumenten er vanwege de historisch lage rente voor om de hypotheekrente twintig of zelfs dertig jaar vast te zetten. De grote banken zijn juist gespecialiseerd in kortere rente vaste perioden. Hierdoor zal de keuze binnen dit kanaal sneller op een rentevaste periode van tien jaar vallen en levert de consument in op rentezekerheid. Tot slot spelen de product- en acceptatievoorwaarden een belangrijke rol binnen het proces. Aangezien deze fors verschillen, maakt het dus ook uit welke geldverstrekkers een dienstverlener kan aanbieden.

Consument heeft nu te weinig inzicht

“Voor de consument kan het een groot verschil maken via welke dienstverlener zij een hypotheek afneemt”, benadrukt Wytzejan de Jong, algemeen directeur van De Hypotheker. “Een bank kan alleen eigen producten aanbieden, terwijl intermediairs toegang hebben tot een uitgebreid assortiment en deze producten ook met elkaar kunnen vergelijken.” Mark de Rijke, directeur van De Hypotheekshop, vult aan: “De consument heeft nu te weinig inzicht in hoe het productaanbod tot stand komt. Wij pleiten ervoor dat de branche consumenten in één oogopslag inzicht biedt in het kanaal en product dat het beste aansluit op hun wensen en behoeften. Zodat zij in staat zijn een weloverwogen en bewuste keuze te maken.” Daarnaast benadrukken De Hypotheker en De Hypotheekshop het kostenaspect. Uit eigen berekeningen blijkt dat het sluiten van een hypotheek via een online aanbieder over de hele looptijd van dertig jaar slechts zo’n 3 tot 4 euro netto per maand goedkoper is. Voor dit bedrag ontvangt de consument bij intermediairs echter wel een uitgebreide vergelijking en begeleiding, persoonlijk advies op maat en de zekerheid dat je als klant goed zit.

De waarde van onafhankelijk advies

De Hypotheker en De Hypotheekshop benadrukken het belang van het vergroten van de bewustwording van consumenten over de prijs-kwaliteitverhouding van onafhankelijk advies. De focus dient hierbij op de lange termijn op de voordelen te liggen en niet op de kosten bij het afsluiten. Het moet voor de consument duidelijk zijn of een dienstverlener verbonden is aan een bank of verzekeraar, hoe de vergelijking tot stand komt en of sprake is van (online) advies. De Consumentenbond en OvFD, de brancheorganisatie voor hypotheekadviseurs, ondersteunen dit standpunt en spannen zich hier ook voor in.



Over De Hypotheekshop

Al sinds 1991 kan iedereen bij De Hypotheekshop terecht voor een duidelijk verhaal over hypotheek, verzekeringen en financiële planning. De Hypotheekshop is volledig onafhankelijk, geeft ongekleurd advies en een duidelijk antwoord op elke financiële vraag. Op deze wijze kan de adviseur volledig de belangen van zijn of haar klanten behartigen. De Hypotheekshop is, naast Huis & Hypotheek en Hypokeur één van de formules van CMIS Franchise. Met ruim 250 aangesloten onafhankelijke financieel advieskantoren is dit het grootste financieel adviseursnetwerk van Nederland. CMIS Franchise adviseert en bemiddelt in bijna alle geldverstrekkers en verzekeraars van Nederland waardoor de consument verzekerd is van scherpe rentes en premies, goede voorwaarden en volledig onafhankelijk advies.

Over De Hypotheker

De Hypotheker is de grootste onafhankelijke hypotheekadviesketen van Nederland. De franchiseketen heeft zo'n 170 vestigingen, verspreid door het hele land. De medewerkers van De Hypotheker zorgen er dagelijks voor dat de consument een advies krijgt dat is toegesneden op de persoonlijke financiële situatie. De Hypotheker werkt samen met de belangrijkste banken, verzekeraars en spaar- en beleggingsinstellingen in Nederland. Via de uitgebreide website www.hypotheker.nl hebben consumenten de mogelijkheid om zich te oriënteren en een eerste advies in te winnen.

- EINDE PERSBERICHT -

Noot voor de redactie (niet voor publicatie):

De Hypotheker

Voor meer informatie kunt u contact opnemen met Carina Kloet, Communicatieadviseur De Hypotheker, telefoon: 010-2428922, e-mail: carina.kloet@hypotheker.nl.

De Hypotheekshop

Voor meer informatie kunt u contact opnemen met Natalie van Gils, Senior communicatieadviseur, telefoon: 06-15074185 / 035-6926943, e-mail: nvangils@ivrm.nl.