



Consumptief Krediet als innovatie voor hypotheeken

(Dit artikel is een deel uit het interview met de heer Guus Alfrink in InFinance)

12 januari 2012

In Nederland staat 17 miljard euro uit aan consumptief krediet. Daarnaast staan we met ons allen ook nog eens 10 miljard euro rood. Deze markt is groot en heeft toch een slecht imago. Guus Alfrink, directeur ALFAM kent de vooroordelen en ziet al een trendbreuk in dat imago. Hij verwacht dat in de komende jaren krediet weer wordt toegepast waar het voor dient, en ziet CK als een goed alternatief voor de hypotheekmarkt. Kort geld waar het hoort en alleen lang geld als dat beter is voor de klant. Samen met Guus Alfrink, kijken we wat de kansen en bedreigingen zijn voor de kredietmarkt en hoe CK kan werken op de hypotheekmarkt. Daarbij gaan we de bestaande vooroordelen niet uit de weg.

Hypotheeken worden mondjesmaat verstrekt, dus de kredietverstrekkers kunnen aan de bak.

Alfrink wil gelijk afrekenen met het vooroordeel dat de stroeve hypotheekmarkt een nieuwe kans is voor het consumptief krediet. 'De stroeve hypotheekmarkt is zeker in ons voordeel. We krijgen echter geen nieuwe markt in de schoot geworpen, we krijgen eerder onze 'natuurlijke' markt weer terug. In de afgelopen jaren hebben we gezien dat hypotheekgeld vaak is ingezet voor wat eigenlijk consumptief krediet had moeten zijn. Vaak werd er bij het afsluiten van een hypotheek ook financiële ruimte mee gefinancierd. Soms werd dat gelijk besteed aan een auto of een ander goed dat een vermoedelijke levensduur heeft van tien jaar. De consument kijkt naar de hoogte van de rente en financiert dan de nieuwe of gebruikte auto mee met de hypotheek. Omdat er niet wordt afgelost, blijft de schuld dertig jaar bestaan. De adviseur kan de klant toch gemakkelijk voorrekenen dat hij beter vijf of tien jaar de hogere rente voor een krediet kan betalen, dan dertig jaar de lagere rente voor een hypotheek. Als je een kortlopend krediet afzet tegen een langlopende hypotheek, dan doen we nu precies wat de AFM en de maatschappij van ons verlangen: de hoge schuldenlast op onroerend goed afbouwen. In dat kader gaan we in 2012 ook anders om met het verstrekken van rentekrediet. Dat zijn leningen waarbij totaal niet wordt afgelost. In 2011 kon je bij wijze van spreken nog een rentekrediet krijgen voor een autofinanciering, vanaf januari dit jaar kan dat alleen nog voor het verschil tussen het bedrag van de hypothecaire inschrijving en de WOZ-waarde.'

Veel hypotheeken zijn overgesloten om geld vrij te krijgen voor woningverbetering. 'Ook daarbij wil ik betwijfelen of een nieuwe hypotheek of een verhoging van de bestaande hypotheek de beste oplossing is voor de klant. Hoe lang gaat een nieuwe keuken mee? En ook de mooiste badkamer blijft gevoelig voor modetrends. Ook daarbij kan de adviseur een belangrijke rol spelen door de duur van de lening af te stemmen op de periode waarin het aangekochte product wordt afgeschreven. De fiscus staat immers de aftrek van de rente ook toe bij een consumptief krediet mits het geld maar besteed is aan het onroerend goed.

Op dit moment maken we het de adviseur ook heel eenvoudig om te switchen van een hypotheekadvies naar een kredietadvies of om beide adviezen met elkaar combineren. Voor de adviseurs is er nog een wereld (terug) te winnen.

Zet dus niet de hypotheek af tegen het krediet, maar beoordeel eerst de totale kredietbehoefte en differentieer dan in het soort krediet. Die werkwijze ondersteunen wij ook bij Credivance. Net als bij de hypotheek kan de adviseur alles heel gemakkelijk met ons regelen via HDN.'

In de stagnerende huizenmarkt blijven mensen zitten en pakken het huis aan. Een grote kans?

‘Dat is zeker een grote kans. Tijdens het hypotheekgesprek zullen de klanten en de adviseur de handen vol hebben aan het verkrijgen van de hypotheek. Dat is nu al spannend genoeg. We merken wel dat de intermediairs die tijdens het hypotheekadviesgesprek de deur al op een kier hebben gezet naar vervolgadvis, hun klanten vaak terug zien als zij hun lening willen verhogen. Dan kun je prima een vergelijking maken tussen hypotheek en krediet. De mogelijke aanschaf van zonnepanelen levert een mooi voorbeeld. De adviseur kan samen met de klant de terugverdienperiode goed uitrekenen en ze echt helpen met het maken van de juiste keuze. Samen met Essent hebben we de ‘GreenLoans’ ontwikkeld voor zonnepanelen en warmtepompen. Dat zijn heldere producten, die niet alleen in een reële behoefte voorzien, maar ons ook helpen bij het verbeteren van het imago.’

Is de Nederlandse consument overbeschermd? ‘Als financiële sector hebben we in de afgelopen jaren wel laten zien, dat toezicht en consumentenbescherming noodzakelijk zijn. Niet alleen voor de consument is dat goed, maar ook de goedwillende bedrijven hebben daar een groot voordeel bij. Toch schiet niemand wat op bij overbescherming, want dan span je het paard achter de wagen. De consument moet de eigen verantwoordelijkheid kennen. Overbesteding is vaker een probleem dan overkreditering. We hadden op het ALFAM LIVE-congres een leuke discussie met Gerjoke Wilmink, de directeur van het Nibud over de grens waar bescherming overbescherming wordt. Wij vinden dat we alleen het krediet moeten wegen en meten. De klant moet wel zelf kunnen kiezen waarvoor hij geld leent. Mevrouw Wilmink vond dat we daar ook een rol in hebben. Is de besteding wel nuttig? Die vraag stellen ligt, op enkele uitzonderingen na, over de grens van onze verantwoordelijkheid. In de kleinzakelijke markt kijken we wel mee of bij de startende ondernemer de lening echt ten goede komt aan de bedrijfsvoering. Als een schildersbedrijf een goede gebruikte Vito wil kopen, dan gaan we eerder akkoord, dan wanneer hij een BMW 7-serie wil aanschaffen. Particulieren moeten zelf weten hoe en waarom ze een financiering aangaan. Onze verantwoordelijkheid begint en eindigt bij het beoordelen van de kredietaanvraag.’