

Eigenaar probleempolis geeft niet thuis

Marijn Jongma

Honderdduizenden Nederlanders hebben nog steeds een te dure beleggingshypotheek. Hoe onverstandig ook, ze kijken er liever niet meer naar.

E

en te koop-bord in de tuin en een probleempolis in de la. Voor veel Nederlanders wordt het te veel, zo lijkt het. Ze gaan niet het gesprek aan met bank, verzekeraar of tussenpersoon en gooien moeilijke brieven in de papierbak.

Vereniging Eigen Huis overwoog leden te helpen met de overstap naar goedkopere alternatieven en nam voor de zomer een proef. Zegsman Nico Stolk: 'Als wij een brief sturen, maken de mensen de envelop in elk geval open.' Om de drempel zo laag mogelijk te maken, werden leden in de buurt van het kantoor in Amersfoort benaderd. 'Ons aanbod was: stuur uw jaarlijkse overzicht naar ons op, dan maken wij een inschatting van wat u kunt verdienen aan een overstap. Daarna bellen we over het resultaat en kunt u kiezen voor een gesprek op ons kantoor in Amersfoort. Gratis. Maar als we de polis gaan verbeteren, kost dat € 295.'

De respons was bedroevend laag. 'Van de 1.500 leden die we hadden aangeschreven reageerden er 50. Van hen stuurden er 30 daadwerkelijk hun overzicht op. Uiteindelijk kwamen er 10 langs, en besloten er 6 à 7 actie te ondernemen. We hebben de actie herhaald met een nóg duidelijker brief. Maar daar ontstond hetzelfde beeld.' Consumenten blijken 'penny wise, pound foolish' te zijn. 'We hebben leden die reageerden gevraagd of ze dat hadden gedaan als we € 500 rekenden voor een overstap. Het antwoord was heel duidelijk: nee. Terwijl een overstap al snel € 10.000 kan opleveren. We hebben ook gevraagd of mensen bereid waren meer premie in te leggen om een restschuld te voorkomen. Ook dat is een kansloos verhaal. Leden laten weten het geld gewoon niet te hebben: ze moeten thuis ook al bezuinigen.'

Serkan Ayyildiz sloot acht jaar gele-

den een OpMaat hypotheek af bij Rabobank voor de aankoop van een woning in Rotterdam. Naar eigen zeggen heeft hij sindsdien een ongelukkige hand gehad in de fondskeuze. Op een voorstel van Rabobank ging hij niet in. 'Ik vond het geen vooruitgang. Ik zou veel meer premie moeten betalen, in plaats van de huidige € 94 zou het tegen de € 150 uitkomen. Dat kan ik niet betalen.' De persoonlijke situatie van Ayyildiz wordt getekend door de beroerde arbeidsmarkt: hij deed een hbo-opleiding logistiek, maar werkt nu als postbode en combineert dit met twee krantenwijken. 'Ik kom net rond, maar geef de bulk van mijn inkomen uit aan wonen. Ik ga achterover leunen en zie wel hoe het afloopt.'

Het leek ooit een gouden combinatie: profiteren van de hausse op de hui-

zen-én de aandelenmarkt met een beleggingshypotheek. De schuld bleef dertig jaar lang staan (maximale renteaftrek!), en aan het einde van de looptijd zou deze in één klap met het dan opgebouwde vermogen worden afgelost. Tussen 1998 en 2007 bestond meer dan de helft van de nieuw afgesloten hypotheek uit deze constructie, berekende de Nederlandsche Bank eerder.

Na het uitbreken van de kredietcrisis kozen woningbezitters al massaal voor het veilige en veel goedkopere banksparen. De eerder dit jaar ingevoerde fiscale regels gaven de genadeklap: voor nieuwkomers is alleen de rente op de oerdelgelijke annuïteitenlening, waarbij

gedurende de looptijd wordt afgelost, nog aftrekbaar.

De markt voor nieuwe beleggingshypotheek mag dan zo goed als dood zijn, veel Nederlanders zitten nog met hun beleggingshypotheek. Volgens het Verbond van Verzekeraars zijn er naar schatting nog 1,5 miljoen actieve beleggingspolissen, waarvan circa 30% is bedoeld voor de aflossing van een hypothecaire lening. Onderzoeksbureau GfK schat de omvang van de kapitaalverzekering eigen woning per eind 2012 op bijna € 35 mrd. Dat bedrag is inclusief spaarproducten, maar exclusief eenmalige stortingen. Veelzeggend is de ontwikkeling: het volume in 2008 was hoger dan in 2012. 'Het negatieve effect van de beurzen zit hier duidelijk in', aldus onderzoeker Koen van Nijnatten. 'Helemaal als je bedenkt dat men wel heeft doorgespaard dan wel belegd.'


Inmiddels kruipt de Nederlandse beurs weer uit het dal. Toch maar houden dan, die oude beleggingshypotheek? De bezitters moeten er hoe dan ook aan sleutelen, vindt Errol Keyner, werkzaam bij de Vereniging van Effectenbezitters en bestuurder bij de Stichting Verliespolis. 'Het merendeel is verkocht in de jaren '90, toen we uitgingen van een consistent hoog jaarlijks rendement. Een jaar met een forse min, zoals we in 2008 hadden, is lastig in te halen.' Nog belangrijker: ze zijn te duur. 'Veel mensen hebben nog dezelfde beleggingsverzekering en komen nog niet in de buurt van een volledige aflossing van de hypotheekschuld. De meerderheid blijft met een restschuld zitten, daar ben ik van overtuigd.' De pijn wordt nog eens versterkt

door de daling van de huizenprijzen: een tekort kan in de meeste gevallen niet meer worden weggemasseed met een stevige overwaarde.

Qua kostenniveau zijn er wel stappen gezet. Bijna de helft van de in totaal bijna 7 miljoen verkochte beleggingsverzekeringen bleken in 2006 zogenoemde woekerpolissen te zijn: producten waar vooral de aanbieders goed aan verdienden.



Bedroevende respons
Van de 1500 leden die Vereniging Eigen Huis aanschreef, kwamen er slechts 10 langs op het kantoor in Amersfoort

 Vervolg op
op pagina 2