

## Checklist doelgroepbepaling **Florius Verzilver Hypotheek**

Naam hoofdaanvrager	_____
Naam medeaanvrager	_____
Leningnummer	_____
Datum advies	_____
Naam adviseur	_____
Naam kantoor	_____

We vinden het belangrijk dat dit product aan de juiste doelgroep wordt verstrekt. Dit wordt ook vanuit wet- en regelgeving van ons als bank verwacht. Omdat het een gezamenlijke taak is om te zorgen dat klanten een verantwoorde hypotheek afsluiten, maken we gebruik van de **Checklist doelgroepbepaling Florius Verzilver Hypotheek**.

Met deze checklist toets je of jij als adviseur het juiste product adviseert, en zien wij als geldverstrekker of de Florius Verzilver Hypotheek aan de juiste doelgroep wordt verstrekt. Kun je één of meerdere vragen niet beantwoorden met één van de antwoorden die als optie worden weergegeven? Dan is de Florius Verzilver Hypotheek niet geschikt voor deze klant en kan hij geen Florius Verzilver Hypotheek afsluiten. Dit geldt ook als je niet beide punten in de slotverklaring kunt afvinken.

Een beschrijving van de doelgroep voor wie de Florius Verzilver Hypotheek geschikt of niet geschikt is, is te vinden in de productkaart van de Florius Verzilver Hypotheek. In sommige gevallen kan het product geschikt zijn, maar is er een aanvullende motivatie nodig. De Productkaart Florius Verzilver Hypotheek staat op FAN.

Upload de ingevulde checklist in Track & Trace Hypotheken.

### **1. Reguliere hypotheek versus Florius Verzilver Hypotheek**

Bekijk in eerste instantie of een klant een reguliere (extra) hypotheek kan afsluiten of zijn bestaande hypotheek kan verhogen. De klant mag van dit advies afwijken en toch een Florius Verzilver Hypotheek afsluiten, mits dit wordt gemotiveerd. Bijvoorbeeld omdat een klant een maandelijkse aanvulling op zijn pensioen wil of gelijke/lagere maandlasten.

Het verschil van de financiële impact van beide scenario's zijn voor de klant inzichtelijk gemaakt.

### **Komt de klant voor het gewenste bedrag in aanmerking voor een (verhoging van de) reguliere hypotheek?**

Nee of slechts gedeeltelijk.

Ja, maar de klant kiest hier bewust niet voor. De motivatie is opgenomen in het adviesrapport.

### **2. Aflossen bestaande hypotheek**

Heeft de klant een bestaande hypotheek die niet afgelost kan worden uit eigen middelen? Dan moet deze overgesloten worden binnen de Florius Verzilver Hypotheek. Dit is een relatief dure optie omdat de rente t.o.v. een reguliere hypotheek over het algemeen hoger is, vanwege het rente-op-rente effect en omdat de mogelijke renteaankoop van het bestaande rentecontract (Vergoeding voor Vervroegde Aflossing) ook zwaar meeweegt.

Het onderzoeken of er niet een alternatief product is (zoals bijvoorbeeld de ABN AMRO Overwaarde Hypotheek), is het primaire advies.

#### **Komt de klant in aanmerking voor een alternatief product?**

Nee.

Ja, maar de klant is hier bewust van afgeweken. De motivatie hierover is opgenomen in het adviesrapport.

### **3. Overblijven voldoende overwaarde**

#### **Heeft de klant plannen om te verhuizen in de toekomst en/of vindt de klant het belangrijk dat er nog overwaarde overblijft als hij zijn woning verkoopt of als hij overlijdt?**

Nee, de klant heeft beide doelstellingen niet.

Ja, de klant heeft verhuisplannen of vindt het belangrijk dat er overwaarde overblijft als hij zijn woning verkoopt of als hij overlijdt. Na het afsluiten van de Florius Verzilver Hypotheek is het nog mogelijk om deze doelen te behalen. De motivatie is opgenomen in het adviesrapport.

### **4. Consumptief bestedingsdoel**

Is er sprake van een (gedeeltelijk) consumptief bestedingsdoel, anders dan het helpen van de (klein) kinderen, een maandelijks aanvulling of zorg inkopen? Dan gelden de volgende richtlijnen:

- Wijs de klant altijd op de alternatieven.
- Kan de klant in aanmerking komen voor een goedkopere alternatieve financiering (totale kosten onderaan de streep), dan adviseer je dit;
- Is er geen goedkoper alternatief, maak dan de financiële impact van de keuze inzichtelijk.
- Kiest de klant toch voor de Florius Verzilver Hypotheek? Dan motiveer je wat de afweging is geweest voor de klant.

#### **Is er sprake van een (gedeeltelijk) consumptief bestedingsdoel? Zo ja, wegen de kosten op tegen het voordeel van een alternatieve lening?**

Nee, er is geen sprake van een consumptief bestedingsdoel.

Ja, er is sprake van een consumptieve besteding en de totale kosten wegen op tegen het voordeel van een alternatieve lening.

Ja, er is sprake van een consumptieve besteding, maar de totale kosten wegen niet op tegen het voordeel van de alternatieve lening. Ik heb dit met de klant besproken en de klant is hier bewust van afgeweken. De motivatie hierover heb ik opgenomen in het adviesrapport.

### **5. Garantie bij marktwaarde**

De klant betaalt rente voor de Florius Verzilver Hypotheek. In deze rente zit een opslag van 0,10% voor de garantie dat er – onder voorwaarden – geen restschuld overblijft ('garantie bij marktwaarde').

#### **Is de klant hiervan op de hoogte?**

De klant is op de hoogte van de rente-opslag voor de garantie bij marktwaarde. Ik heb de klant verteld dat de kans op restschuld in de persoonlijke situatie klein is. De klant vindt dat de voordelen van de Florius Verzilver Hypotheek opwegen tegen de opslag die hij betaalt, ondanks dat hij waarschijnlijk nooit gebruik zal maken van de garantie bij marktwaarde.

De klant is op de hoogte van de rente-opslag voor garantie bij marktwaarde. Hij weet dat er in zijn situatie een redelijke kans op restschuld is.

### **6. Onderhoud van de woning**

Om in aanmerking te komen voor de garantie bij marktwaarde, moet de klant de woning tijdens de looptijd van de Florius Verzilver Hypotheek onderhouden. Florius hanteert de volgende richtlijnen voor de jaarlijkse onderhoudskosten:

- Woning met bouwjaar voor 1945: 0,6% van de woningwaarde
- Woning met bouwjaar tussen 1945 en 1980: 0,4% van de woningwaarde
- Woning met bouwjaar na 1980: 0,2% van de woningwaarde

## **Kan de klant zijn woning met zijn inkomen voldoende onderhouden tijdens de verwachte looptijd van de Florius Verzilver Hypotheek?**

Ja, de klant kan dit op basis van bovenstaande richtlijnen.

Nee, maar de klant doet een maandelijkse opname vanuit zijn Florius Verzilver Hypotheek en zal dit geld (deels) besteden aan het onderhoud.

Nee, ik heb een andere motivatie opgenomen in mijn adviesrapport.

Niet van toepassing, er is sprake van een actieve Vereniging van Eigenaren.

## **7. Geschikt maken woning**

### **Is de woning nog steeds geschikt om in te blijven wonen als de klant ouder wordt en zijn gezondheid achteruitgaat?**

Ja, de woning is al geschikt.

Nee, maar de klant gaat de woning nu geschikt maken.

Nee, maar de klant gaat de woning in de toekomst geschikt maken. Met de klant is besproken dat de klant hier (in de toekomst) voldoende middelen voor heeft of voldoende opname ruimte heeft binnen de opnamelimiet van de Florius Verzilver Hypotheek en dat het verhogen van de hypotheek bij Florius hiervoor niet mogelijk is.

Niet van toepassing, de klant verwacht in de toekomst te gaan verhuizen.

## **8. Vrij beschikbaar vermogen**

### **Heeft de klant op het moment dat hij de Florius Verzilver Hypotheek afsluit, voldoende vrij beschikbaar vermogen om de gewenste bestedingsdoelen te realiseren?**

Nee, de klant heeft onvoldoende vrij beschikbaar vermogen.

Ja, maar de klant wil bewust zijn vrij beschikbare vermogen niet (geheel) gebruiken om zijn bestedingsdoelen te realiseren. De motivatie heb ik opgenomen in het adviesrapport.

## **9. Financieringskosten**

### **Wil de klant de financieringskosten voor het afsluiten van de Florius Verzilver Hypotheek uit de Florius Verzilver Hypotheek betalen?**

Nee, de klant betaalt deze uit eigen middelen.

Ja, ik heb de kosten van het meefinancieren inzichtelijk gemaakt voor de klant. De klant is zich bewust van de hogere rente en het rente-op-rente-effect. De motivatie heb ik opgenomen in het adviesrapport.

## **10. Maximaal opnemen**

In het tarief voor de looptijdrente zit een opslag verwerkt voor de flexibele opname mogelijkheid. Als de klant in één keer een bedrag wil opnemen en gedurende de looptijd geen behoefte heeft om een tussentijdse of maandelijks opname te doen binnen de opnamelimiet, dan betaalt de klant voor een opslag terwijl hij geen gebruik maakt van de flexibele opname mogelijkheid.

### **Heeft de klant behoefte aan een flexibele opname mogelijkheid gedurende de looptijd van de Florius Verzilver Hypotheek?**

Ja, de klant doet een maandelijkse opname en/of houdt ruimte over om gedurende de looptijd binnen de opnamelimiet een opname te doen.

Nee, ik heb de klant erop gewezen dat in het tarief voor de looptijdrente een opslag zit voor de flexibele opname mogelijkheid en dat hij een opslag betaalt terwijl hij geen gebruik maakt van de flexibele opname mogelijkheid.

## **11. Looptijdrente**

Het tarief van de Florius Verzilver Hypotheek is hoger in vergelijking met de huidige 'reguliere' hypotheekrentetarieven. Dit komt omdat de looptijdrente een afgeleide is van een lange rentevastperiode en er opslagen inzitten voor flexibiliteit en garantie bij marktwaarde. Daarom is het wellicht niet interessant om een Florius Verzilver Hypotheek voor een korte periode af te sluiten.

### **Hoe lang denkt de klant, ook rekening houdend met zijn leeftijd, nog in de woning te blijven wonen?**

Korter dan 20 jaar. De klant is zich bewust dat dit een dure optie is. De motivatie hierover is opgenomen in het adviesrapport.

Langer dan 20 jaar.

### **12. Eenmalige opname**

Wanneer de klant een bedrag in een keer opneemt om daarmee zichzelf maandelijks een bedrag uit te laten keren dan is dit vanwege het rente op rente effect een dure optie.

### **Doet de klant een eenmalige opname om een maandelijks bestedingsdoel te realiseren?**

Nee, de klant doet wel een éénmalige opname maar deze is niet bedoeld om een maandelijks bestedingsdoel of maandelijkse lastenverlaging te realiseren.

Nee, de klant doet geen éénmalige opname.

### **Slotverklaring**

Florius kan de aanvraag Florius Verzilver Hypotheek in behandeling nemen als je beide verklaringen kunt afvinken.

Op basis van mijn advies en deze ingevulde checklist heb ik vastgesteld dat deze klant past binnen de door Florius vastgestelde doelgroep voor de Florius Verzilver Hypotheek. Is het product op bepaalde punten minder geschikt voor deze klant? Dan heb ik dit uitgelegd en in het adviesrapport gemotiveerd waarom er een keuze is gemaakt voor de Florius Verzilver Hypotheek. Ik ben bekend met de inhoud van de Productkaart Florius Verzilver Hypotheek. Ik heb de aandachtspunten die zijn opgenomen in de Productkaart Florius Verzilver Hypotheek met de klant doorgenomen.