

EEN VERDRIETIG SCENARIO MET BEST WAT FINANCIËLE CONSEQUENTIES

DE GEVOLGEN VAN OVERLIJDEN OP DE
HYPOTHEEK VAN DE NEDERLANDER



MUNT
HYPOTHEKEN

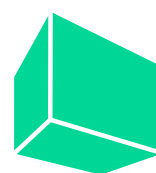
[MUNTHYPOTHEKEN.NL](https://www.munthypotheken.nl)

EEN VERDRIETIG SCENARIO MET BEST WAT FINANCIËLE CONSEQUENTIES

**DE GEVOLGEN VAN OVERLIJDEN OP DE
HYPOTHEEK VAN DE NEDERLANDER**

INHOUD

1	WAAROM DIT ONDERZOEK?	4
2	WAT VALT ONS HET MEEST OP?	5
3	CONCLUSIES	6
4	AANBEVELINGEN	11
5	RESPONDENTEN	13



1 WAAROM DIT ONDERZOEK?

Bepaalde gebeurtenissen kunnen van invloed zijn op de betaalbaarheid van hypotheeklasten. Een hypotheek sluit je doorgaans af voor een lange periode en tijdens die looptijd kan er zich in het leven van mensen ontzettend veel voordoen. Huiseigenaren mogen zich daar best wat vaker bewust van zijn maar ook de geldverstrekker en adviseur kunnen wat betekenen.

Eerder hebben we onderzoek gedaan naar thema's zoals werkloosheid en relatiebeëindiging. Een ander, verdrietig scenario is overlijden. Niemand kan precies inschatten hoe hij of zij er financieel voor staat als er zich plots een overlijden voordoet. Toch is het goed om hierover na te denken. Het is verstandig dat te doen voordat je een hypotheek afsluit, maar ook tijdens de looptijd is het goed om eens 'wat als?' te denken.

Dit onderzoek is één van de manieren om mensen bewuster te maken van de impact die bepaalde levensgebeurtenissen kunnen hebben. Wij vinden dat als MUNT Hypotheken enorm belangrijk omdat we op dit gebied een grote verantwoordelijkheid hebben en voelen. Die verantwoordelijkheid is er in goede tijden maar ook in slechte tijden. Verantwoordelijkheid houdt niet op na het sluiten van een lening voor je huis.

De uitbraak van corona was voor ons eigenlijk alleen maar meer reden om onderzoek naar dit thema te doen. Er is natuurlijk sprake geweest van oversterfte en we worden simpelweg vaker met 'overlijden' geconfronteerd. Dagelijks komt het aantal mensen dat is komen te overlijden voor in dagbladen, dashboards, nieuwswebsites en journaals.

Wij vroegen ons af of mensen met een koophuis zich meer zorgen zijn gaan maken over dit scenario en de bijbehorende financiële consequenties. Ook zijn we op zoek gegaan naar het antwoord op de vraag huiseigenaren zich nu beter informeren en inlezen op de mogelijke financiële gevolgen van overlijden. Of de corona-uitbraak nu ook wordt aangegrepen om extra te verzekeren hebben we ook onder de loep genomen.

Het onderzoek is uitgevoerd onder 1.011 Nederlanders. De steekproef is uniek in zijn soort omdat de respondenten allemaal samenwonen met een partner én een hypotheek hebben. De onderzoeksgroep bestaat uit een representatieve afspiegeling van de Nederlandse bevolking, met respondenten uit verschillende leeftijdsgroepen, geslacht en met verschillende opleidingsniveaus.

2

WAT VALT ONS HET MEEST OP?

Angst voor overlijden neemt toe door coronacrisis

Misschien heeft u er een paar weken terug zelfs wel iets over kunnen lezen in de media. Eén van onze belangrijkste inzichten van dit onderzoek is voor ons dat Nederlanders gebrekkige kennis hebben met betrekking tot dit thema. 45 procent van de Nederlandse bevolking is onvoldoende op de hoogte is van wat het overlijden van een partner betekent voor hun hypotheek.

Later gaan we dieper in op wat dit voor adviseurs betekent, waarom wij dit als MUNT Hypotheken zo belangrijk vinden en wat er praktisch mogelijk is om mensen die weinig kennis hebben toch te helpen. Ons voorgevoel dat de coronacrisis iets zou doen met de angst voor overlijden is helaas een feit. Daarover later veel meer.

[\(meer op pagina XX\)](#)

45% van de Nederlandse bevolking is onvoldoende op de hoogte is van wat het overlijden van een partner betekent voor hun hypotheek.

15% geeft aan dat de angst voor sterfte, door het uitbreken van de coronacrisis, is toegenomen.

Kwart stellen Nederland onverzekerd bij overlijden

Voor de betaalbaarheid van een hypotheeklast na overlijden is het vrij bepalend of mensen zich hebben besloten te verzekeren. Wij hebben de respondenten van het onderzoek om die reden ook voorgelegd in hoeverre zij zich hebben verzekerd. Belangrijkste cijfer is wat ons betreft dat bijna een kwart (24%) van de huizenbezitters op dit moment géén verzekering tegen overlijden heeft afgesloten. De jonge huizenkoper is veel vaker dan de oudere geneigd om zich te laten verzekeren.

[\(meer op pagina XX\)](#)

25% heeft geen overlijdensrisicoverzekering.

3 CONCLUSIES

3.1 ANGST VOOR OVERLIJDEN NEEMT TOE DOOR CORONACRISIS

Ons onderzoek toont zoals gezegd aan dat de crisis die is uitgebroken van invloed is op de angst voor overlijden. Een aanzienlijk deel van de Nederlanders met een koophuis geeft aan dat die angst is toegenomen.

Gevolgen van overlijden

Wanneer mensen gesprekken voeren over het afsluiten van een hypotheek, zijn adviseurs verplicht om te zijner tijd overlijden aan te kaarten. Uit de cijfers blijkt dan ook dat het een gespreksonderwerp is dat bij het afsluiten van de hypotheek niet uit de weg wordt gegaan. Dat is mooi om te zien! Een kwart van de respondenten geeft desondanks aan dat het overlijden van één van de twee partners tóch onbesproken is gebleven. Zes op de tien mensen laat weten dat het thema wel degelijk is besproken.

Nog maar de vraag

Toch is het nog maar de vraag of iedereen zichzelf vervolgens echt goed heeft laten informeren of dat de boodschap daadwerkelijk is geland en doorgedrongen. We zien namelijk dat veel mensen de kennis over de financiële consequenties van overlijden helemaal niet- of slechts gebrekkig in huis hebben. Onderstaand percentage sluit daar naadloos bij aan.

45% van de Nederlandse bevolking weet niet precies wat de gevolgen zijn voor de hypotheek als de partner er onverhoopt niet meer is

Het kan zijn dat de partner die achterblijft na overlijden de kosten van de hypotheek niet langer in z'n eentje kan dragen. Naast de partner ook nog het huis verliezen waarin zij samen woonachtig waren, is natuurlijk in veel gevallen een naar en ongewenst scenario.

Gelukkig blijkt dat dit niet altijd direct aan de orde hoeft te zijn. Voor een absolute meerderheid betekent het overlijden van een partner namelijk niet direct op korte termijn de woning moeten verlaten.

69% van de respondenten geeft aan, na het overlijden van een partner, de hypotheeklasten langer dan één jaar te kunnen betalen.

Toch blijft het deel dat aangeeft niet veel anders te kunnen groot.

22% van de respondenten laat weten dat zij, wanneer er zich een overlijden voordoet, de woning moeten verlaten.

Kader

Nederland telt momenteel ongeveer 4,2 miljoen paren (CBS statline, 2018) die een huis met elkaar delen. 22 procent van 4,2 miljoen is 924.000. Niet al die paren hebben natuurlijk ook een koopwoning, maar als paal boven water staat dat zij flink vertegenwoordigd zijn binnen deze groep. Daarmee komt de 22 procent die laat weten de woning te moeten verlaten opeens wel in een ander daglicht te staan. Om die reden zien wij dit toch als een behoorlijk waardevol inzicht.

Stress door onwetendheid

Mensen maken zich vaker zorgen dan ons lief is over wat er gebeurt als een partner er niet meer is. Dat er zorgen zijn en dat deze zorgen ook zijn toegenomen, laat ons onderzoek zien. In dat licht is het interessant om in te gaan op de onwetendheid die onder de mensen leeft. Onwetendheid is namelijk vaak een extra oorzaak en stimulans voor extra stress.

17% van de respondenten heeft geen idee wat hen te doen staat met betrekking tot zijn of haar hypotheek bij het overlijden van de partner

18% van de mensen heeft geen idee hoe groot het gedeelte is van de hypotheek dat wordt afgedekt door hun overlijdensrisicoverzekering.

Rol hypotheekadviseur

We hebben de gebrekkige kennis van mensen al een paar keer aangestipt. Dat is mogelijk een probleem als er zich uiteindelijk een overlijden in een huishouden voordoet. Een achtergebleven partner weet bijvoorbeeld niet goed waar hij of zij aan toe is. Een positief punt is dat de adviseur over het algemeen erg z'n best doet om het toch keer op keer weer ter sprake te brengen.

Ondanks het feit dat mensen vaak aangeven over gebrekkige kennis te beschikken, is het zo dat 78 procent van de adviseurs hen wel degelijk heeft gewezen op de gevolgen van overlijden.

De kunst is om de kennis die je overbrengt op een manier te presenteren dat de informatie ook daadwerkelijk blijft hangen. Het onderwerp is voor iedereen die een hypotheek komt afsluiten relevant. Dat geldt voor mensen van jong en oud.

Voor jonge mensen is een gebeurtenis zoals overlijden natuurlijk niet vaak het eerste waar zij aan moeten denken. Hoe kun je nou als adviseur toch zorgen dat het onderwerp bespreekbaar wordt? Wij vroegen om wat praktische tips aan adviseur Mark van Dongen van De Hypotheekshop Breda

“Het scenario overlijden is altijd iets dat ik bespreekbaar maak. Het is natuurlijk over het algemeen niet prettig om vooraf over na te denken, maar toch goed om te doen. Ik wijs jonge mensen altijd op de mogelijkheid een samenlevingscontract af te sluiten. Als je dat niet hebt, komt het namelijk wel eens voor dat de ouders van de overleden persoon uit het niets eigenaren zijn van het huis. Je kan je afvragen of dat wel zo’n ideale situatie is. Ook kan je als adviseur natuurlijk wijzen op de mogelijkheden om je te verzekeren tegen overlijden”



Mark van Dongen
De Hypotheekshop Breda

3.2 KWART STELLEN NEDERLAND ONVERZEKERD BIJ OVERLIJDEN

Overlijdensrisicoverzekering

Met een overlijdensrisicoverzekering zijn verzekerden beschermd wanneer iemand komt te overlijden. Bij aanvang wordt uiteraard stilgestaan bij het bedrag waartegen mensen zich willen laten verzekeren. Zij krijgen dat bedrag vervolgens uitgekeerd. Tegenwoordig is het bij heel veel geldverstrekkers helemaal niet meer verplicht om een overlijdensrisicoverzekering af te sluiten.

Het ligt aan het type verzekering en de dekking hoe hoog dit bedrag uiteindelijk uitvalt. Daarnaast speelt er bijvoorbeeld ook nog mee of iemand rookt en wat de leeftijd van mensen is die een verzekering afsluiten. Die elementen hebben natuurlijk allemaal invloed op het risico.

Goed om te weten is ook dat er verzekeringen in alle soorten en maten bestaan. Zo zijn er verzekeringen die gedurende de looptijd altijd hetzelfde bedrag uitkeren. Populair is de aflossingsvrije verzekering maar er zijn ook verzekeringen waarbij het bedrag maandelijks/jaarlijks daalt omdat de uitstaande hypotheekschuld ook maandelijks/jaarlijks daalt.

Wij hebben de meer dan duizend samenwonende Nederlanders gevraagd of zij überhaupt een verzekering hebben afgesloten tegen overlijden. Uitkomst is dat dit soort verzekeringen gelukkig vrij populair zijn onder mensen met een woonwoning.

59% heeft zich als stel voor de financiële gevolgen van overlijden ingedekt.

24% van de Nederlanders heeft op dit moment geen overlijdensrisicoverzekering afgesloten.

17% van de respondenten geeft aan dat één van de partners is verzekerd bij overlijden.

Uitkering na overlijden

Uit het onderzoek blijkt dat het vooral de oudere huizenbezitters zijn die ervoor hebben gekozen geen verzekering af te sluiten. Het zou natuurlijk kunnen dat zij volledig vertrouwen op hun financiële reserves. Ook hebben zij soms bijvoorbeeld nog een nabestaandenuitkering of pensioen dat zij ontvangen waar ze een beroep op kunnen doen. Het kan ook zijn dat de nadruk in het advies vaak meer ligt op het pensioeninkomen. Starters hebben dat natuurlijk niet of nauwelijks opgebouwd.

Het kan vervolgens een reden zijn, vanwege een goed pensioen en nabestaandenuitkering, om geen verzekering meer af te sluiten. De leeftijd in combinatie met de premie is ook vaak een oorzaak. Tenslotte kan het ook nog zijn dat mensen zoveel overwaarde hebben opgebouwd. Om die reden vinden ze het niet nodig om ook nog een verzekering af te sluiten.

Uit ons onderzoek blijkt dat meer dan 70 procent van samenwonende mensen in een woonhuis ouder dan 55 recht heeft op een nabestaandenpensioen

Onder mensen van 18 tot 34 ligt dat percentage met 55 procent een stuk lager

De groep die geen nabestaandenpensioen ontvangt of niet eens weet of zij daar echt op hebben is ook vrij omvangrijk. Dat gaat om 32 procent van de respondenten.

Overlijdensrisicoverzekering populair onder jongeren

Jonge mensen sluiten wel vaak een verzekering af. Voor jonge mensen is de verzekering, in tegenstelling tot bij ouderen, bijna altijd veel goedkoper. Verder hebben zij vaak nog niet echt de tijd en ruimte gehad om een financiële buffer op te bouwen. Dat scenario is bijna nooit realistisch.

Ze mogen al blij zijn als ze tegenwoordig überhaupt een huis kunnen financieren. Verkopen en iets nieuws kopen is nu al ontzettend lastig voor twee starters. Ze hebben zeker een probleem als er opeens een inkomen wegvalt. Soms zijn er bijvoorbeeld ook nog kinderen in het spel. Ook dat kunnen extra aanleidingen zijn om te verzekeren.

66% van de mensen boven de 65 jaar heeft geen overlijdensrisicoverzekering.

8% van de mensen tussen de 18 en 44 jaar heeft geen overlijdensrisicoverzekering.

12% van de mensen tussen de 45 en 54 jaar heeft geen overlijdensrisicoverzekering.

31% van de mensen tussen de 55 en 64 jaar heeft geen overlijdensrisicoverzekering.

In hoeverre hebben Nederlanders zich ingedekt tegen overlijden?

Bij het afsluiten van een overlijdensrisicoverzekering kunnen mensen de keus maken in hoeverre zij financieel beschermd willen zijn tegen de gevolgen van overlijden. Uit het onderzoek blijkt dat:

50% van de Nederlanders zich heeft verzekerd voor een bedrag gelijk- of groter dan het bedrag dat moet worden afgelost.

Een derde van de respondenten (**33%**) zich heeft verzekerd voor een kleiner deel van het bedrag dat moet worden afgelost.

Corona van invloed?

Corona drukt nog steeds een behoorlijke stempel op de maatschappij. Bijna overal waar je komt, worden we eraan herinnert dat we in een bijzondere tijd leven. Het virus dat letterlijk rondwaart, lijkt vooralsnog ook een bepaalde invloed te gaan hebben op hoe Nederlanders aankijken tegen hun eigen overlijdensrisicoverzekering.

10% van de Nederlanders overweegt door het uitbreken van de pandemie de dekking van zijn of haar verzekering te verhogen.

11% geeft aan vooralsnog niet te weten wat ze gaan doen met betrekking tot overlijdensrisicoverzekering.

80% van de respondenten geeft aan dat het verhogen van de dekking niet nodig is.

4

AANBEVELINGEN

Op basis van het onderzoek kunnen we allerlei aanbevelingen doen en conclusies trekken. Gedurende de looptijd van de hypotheek verandert de persoonlijke situatie van iedereen. Belangrijkste is daarom wat ons betreft dat mensen zo af en toe in kaart brengen wat al die veranderingen betekenen voor de betaalbaarheid van de hypotheek. Ook is het best slim om je eens af te vragen hoe het zou zijn als er zich een overlijden in het huis zou voordoen. Wellicht leidt dit dan vervolgens bijvoorbeeld toch tot een keuze voor een overlijdensrisicoverzekering.

Af en toe zijn gevolgen best moeilijk in te schatten. De consequenties van overlijden zijn bijvoorbeeld vaak anders voor mensen die getrouwd zijn dan mensen die een geregistreerd partnerschap hebben. Ook zijn er huiseigenaren die samenwonen met- of zonder contract. Het hoeft niet perse zo te zijn dat je erft van elkaar. Veel mensen denken dat dit standaard is, maar dat hoeft echt niet altijd zo te zijn. Dat soort zaken kun je maar beter van te voren weten. Vooraf kijken of mensen via een testament een aantal zaken kunnen vastleggen, kan misschien ook al voor heel wat rust en duidelijkheid zorgen.

Zo kunnen mensen vastleggen dat spaargeld gebruikt wordt voor de aflossing van de woning en dat dit bijvoorbeeld niet automatisch belandt bij andere erfgenamen. Dit soort dingen bespreken en afspraken maken is niet gek, maar juist goed!

MUNT Hypotheken roept partners op af en toe met elkaar het gesprek aan te gaan. Het is uiteraard niet zomaar een gesprek dat je even voert aan de keukentafel, maar het is toch goed om vooraf te bedenken wat je zelf kan doen voor het te laat is. De praktijk wijst uit dat emoties op zo'n moment hoog zijn en gevolg kan zijn dat een nabestaande niet anders meer kan dan het verkopen van de woning.

“Afspraken maken is niet gek, maar juist goed”

De angst voor het scenario overlijden is door corona toegenomen en we zien dat de kennis van mensen over de financiële consequenties van overlijden afwezig- of gebrekkig is. Het onderwerp is nu door corona eigenlijk relevanter dan ooit. Het nare is dat mensen juist door onwetendheid ongerust zijn en dat is wat ons betreft vaak niet terecht en onnodig.

“Consequenties bespreekbaar maken”

Wij vinden het verder belangrijk dat hypotheekadviseurs weten wat er speelt onder klanten en hoe zij eventueel kunnen helpen met betrekking tot dit thema.

De hypotheekadviseur kan een sleutelrol spelen in het bijspijkeren van kennis en daarmee hopelijk ook weer een deel van die ongerustheid wegnemen.

“De hypotheekadviseur heeft een belangrijke rol”

Het beheren van klanten is in dat licht ook zó belangrijk. Contact met een klant, ook na het sluiten van een hypotheek en het afronden van de eerste belangrijke stappen kan net dat verschil maken. Het éne jaar is het andere jaar niet en het leven is zo veranderlijk. Daar is het uitbreken van de coronacrisis misschien wel het grootste, levende bewijs van. Ook daarom is het zo goed om af en toe toch even vinger aan de pols te houden.

5 RESPONDENTEN

Het onderzoek is uitgevoerd onder **1.011** Nederlanders. In dit hoofdstuk vindt u meer achtergrondinformatie over de mensen die meededen aan dit onderzoek.



**100% WOONT SAMEN
MET PARTNER**



**100% HEEFT
EEN HYPOTHEEK**

- 47%** Aflossingsvrije hypotheek
- 38%** Annuïteitenhypotheek
- 17%** Andere hypotheekvorm (spaar- en beleggingshypotheek)
- 12%** Combinatie van eerder genoemde hypotheekvormen
- 11%** Lineaire hypotheek



GESLACHT

- 49%** Vrouw
- 51%** Man



LEEFTIJD

- 2%** 18 t/m 24 jaar
- 21%** 25 t/m 34 jaar
- 18%** 35 t/m 44 jaar
- 19%** 45 t/m 54 jaar
- 22%** 55 t/m 64 jaar
- 15%** 65 t/m 74 jaar
- 3%** 75 jaar of ouder

Heeft u vragen over de voorwaarden en mogelijkheden van MUNT Hypotheken op het gebied van scheiden voor uw klant?

Neem dan contact op met een van onze MUNT Relatiemanagers Jet of Chris.

 jet.wesseling@munthypotheke.nl

T +31 (0)70 209 28 05

M +31 (0)6 46 71 01 99



Jet Wesseling
Relatiemanager

 chris.oosterling@munthypotheke.nl

T +31 (0)70 209 28 58

M +31 (0)6 34 35 58 50



Chris Oosterling
Relatiemanager

EEN VERDRIETIG SCENARIO MET BEST WAT FINANCIËLE CONSEQUENTIES

**DE GEVOLGEN VAN OVERLIJDEN OP DE
HYPOTHEEK VAN DE NEDERLANDER**



MUNT
HYPOTHEKEN

[MUNTHYPOTHEKEN.NL](https://www.munthypotheken.nl)