

## THEMANUMMER HYPOTHEKEN



8

*"Het lijkt erop dat aanbieders de GHF al-*

*leen gebruiken om hypotheke aan te bieden, waarbij zij zelf geen risico meer hoeven te lopen", zegt Colinda Rosenbrand. "Dat kan ten koste gaan van het klantbelang."*



18

*"Ook op het hoofdkantoor anticiperen we op een*

*kleinere markt en kijken we kritischer naar de kosten", zegt Paul van der Meijs. "De Hypotheker wordt meer Blokker en minder Van Lanschot."*



20

*Zo langzamerhand is er geen sprake meer van een*

*tijdelijke dip maar van een markt waarin krimp en stagnatie de overhand hebben. "Welkom bij de nieuwe realiteit op de hypotheekmarkt", aldus Bouwe Kuik.*



24

*Als klanten zich goed voorbereiden op een hypo-*

*theekaanvraag, bespaart dat aanzienlijk tijd bij de adviseur. Het mes snijdt aan twee kanten", menen Bira Thanabalasingam en Henk van Milgen.*

## Graafsma stelt Nationale-Nederlanden aansprakelijk

**René Graafsma, strijder tegen 'woekerpolissen', stelt NN aansprakelijk voor de gebrekkige informatie over de ware kostenaard van beleggingsverzekeringen. Doordat het aan informatie ontbrak, kon Graafsma als adviseur zijn werk niet goed doen: de klant de beste deal bezorgen.**

Graafsma kondigde de aansprakelijkstelling aan in zijn lezing tijdens de vorige week gehouden eerste landelijke bijeenkomst van de Commissie CFD. "De komende weken maak ik het dossier openbaar. Ik ga als tussenpersoon Nationale-Nederlanden aansprakelijk stellen voor de schade

die ik heb geleden sinds 2005." "Ik aanvaard de aansprakelijkheid die ik als intermediair in toenemende mate krijg toegeschoven niet. Die heb ik namelijk niet", zegt Graafsma. "Ik heb wel een verantwoordelijkheid naar de klant. Maar hoe kan ik die verantwoordelijkheid nemen als de verzekeraar mij niet goed informeert?" Graafsma noemt 2005 omdat hij toen een brief kreeg waarin NN hem als intermediair aanspoorde tot het verkopen van haar beleggingsverzekering onder de titel 'Vraag niet hoe het kan, maar profiteer ervan'. Graafsma begon zich echter gaandeweg af te vra-

gen of beleggingsverzekeringen voor de klant wel zo'n goede oplossing waren. Hij zegt steeds vragen te hebben gesteld aan NN, waarop hij echter geen werkelijk antwoord kreeg. Graafsma besloot helemaal met dit soort producten te stoppen en zijn portefeuille om te bouwen. Met alle gevolgen vandien, want doordat het terugboekingsrisico actueel werd, kwam hij in grote financiële problemen. Uiteindelijk stopte Graafsma helemaal als adviseur; hij is nu vooral actief als publicist en ontwikkelaar van consumenteneducatie. Ook is hij voorzitter van de nieuwe Stichting Odin. Graafsma haalde in zijn inleiding nog eens fel uit naar de Wabeke-norm, die volgens hem niet de oplossing is maar door verzekeraars wel zo wordt gepresenteerd. "In de ogen van de consument loopt er bloed uit ons pak. Het vertrouwen - dat de basis vormt van alles dat wij als financieel adviseurs doen - zijn we aan het verliezen. Doordat we naar een oplossing worden bewogen die nooit een oplossing was en

dat tot op de dag van vandaag nog steeds niet is." Graafsma vertelde de Ombudsman Financiële Dienstverlening (inmiddels Nol Monster, red.) te hebben gevraagd om een aanvullende of nieuwe aanbeveling. "Al mijn brieven hierover blijven echter onbeantwoord." Graafsma vindt het niet juist dat de aanbeveling is gebaseerd op een percen-

tage, dat volgens hem bovendien aan de hoge kant is. Verder vindt hij dat de verzekeraars de aanbeveling ten onrechte tot norm hebben verheven. "De markt heeft het voor elkaar gekregen dat wordt gesproken van de Wabeke-norm. Maar het is niet meer dan een aanbeveling. Als een verzekeraar lagere kosten in rekening wil brengen, moet dat kunnen." ■

### NAAM NASSAU VERDWIJNT UIT MARKT

HDI-Gerling en Nassau zijn gefuseerd tot HDI-Gerling Verzekeringen. Daarmee verdwijnt de naam Nassau uit de markt. Met de overname breidt HDI-Gerling haar productlijnen uit met Bestuurdersaansprakelijkheid, Beroepsaansprakelijkheid, Product Recall en Kidnap & Ransom. Alle activiteiten van Nassau worden voortgezet onder de naam HDI-Gerling. "Met het samenvoegen van HDI-Gerling en Nassau ontstaat een ijzersterke organisatie met zeer betrokken medewerkers", zegt Onno Paymans, lid Raad van Bestuur HDI-Gerling en oud-directeur van Nassau, die onlangs juridische stappen aankondigde tegen nieuwkomer Markel. Dit naar aanleiding van het overstappen van 21 oud-medewerkers van Nassau naar Markel.



### IVO HOPMANS OP STAGE VOOR CEO-POST BIJ WELTEN

Ivo Hopmans heeft de ceo-stage bij Welten gewonnen. Hopmans (20) studeert International Real Estate & Facility Management aan de NHTV in Breda. Hij ontvangt bij zijn bijzondere stage een iPad, smartphone, maatkostuum en leaseauto. In september riep financieel detacheerder Welten hbo en hbo+ studenten op zich aan te melden om een half jaar stage te lopen bij ceo Cees Welten.