

## SPAARHYPOTHEEK

1. M.b.t. de 12/25 jaarsperiode  
Bij een verhoging van de hypotheek valt het verhoogde gedeelte wel degelijk in de nieuwe 25 jaars periode. Dit verhoogde gedeelte dan op annuïteitenbasis afsluiten.
2. Vrije keuze bank  
Eenmaal gekozen voor deze hypotheek bij deze bank betekent veelal dat men voor altijd aan deze bank vast zit. Tussentijdse afkoop kost geld: men moet weer opnieuw beginnen. Dit betekent dat men bij verkoop geen vrije keuze meer heeft zoals bv. bij een annuïteitenhypotheek. Zie de verschillen in rente tussen bv. ABP en Rabo.
3. Extra aflossen  
Als men extra wil aflossen, dan is deze vorm niet verstandig. Het systeem van belastingvoordelen wordt ondergraven. Voor deze mensen niet interessant of adviseren te sparen via een spaarrekening en vrijstelling van f 2.000,-- (echtpaar), eventueel daarboven of d.m.v. dividendvrijstelling.
4. Risicodekking.  
Bij verkoop van het huis vervalt de hypotheek en dus ook de spaarpolis. Tijdelijke voortzetting (2 jaar) is mogelijk, waardoor bij koop ander huis de polis kan doorlopen.  
Echter: indien men verkoopt om bv. gezondheidsredenen (en moet gaan huren) of naar het buitenland vertrekt, dan moet afgekocht worden en vervalt de risicopolis verplicht! Deze verzekering is gesloten voor het geval dat de gezondheid slechter wordt en juist in dat geval vervalt hij! Zeer groot nadeel. Geldt nu ook voor de risicodekking bij de annuïteitenhypotheek bij de Postbank.  
Als bank zegt dat risicodekking kan doorlopen dan dit schriftelijk laten bevestigen!
5. Belasting.  
Spaarhypotheek is duurder dan annuïteit.  
Belastingvoordeel is de clou. Daalt dit, dan minder voordeel: VUT, ziekte, WW, minder werken, plan Oort.
6. Hooqte premie risicoverzekering  
De risicopremie is meestal hoger bij een spaarhypotheek dan een normale afgesloten risicoverzekering.
7. Verkoop woning  
Wordt de woning voor een lagere prijs dan de hoofdsom van de hypotheek verkocht, dan moet er of geld geleend worden of extra spaargelden zijn of de spaarhypotheek toch worden afgelost. Bij annuïteit/lineair is de hoofdsom reeds verlaagd met de aflossing.
8. Aflossingsvrije hypotheek  
Deze is vaak een goed alternatief.
9. Voordeel spaarhypotheekvrije hypotheek.  
Bij rentestijging relatief lagere stijging van de lasten. Bij verlaging trouwens ook.

## SPAARHYPOTHEEK

Hieronder treft u een vrij compleet overzicht over de voor- en nadelen van de spaarhypothek aan. Door iedereen (ook de Consumentenbond en de Vereniging Eigen Huis) worden de voordelen van de spaarhypothek op de voorgrond gezet. Omdat de nadelen minstens zo groot zijn, volgt hierna een overzicht, waarbij de nadelen voorop staan.

### 1. Overlijdensrisicoverzekering.

In de spaarhypothek (verbeterde levenshypothek) is de overlijdensrisicoverzekering inbegrepen. In veel gevallen hoeft dit geen problemen op te leveren. De problemen ontstaan als de levensverzekering moet worden afgekocht. De overlijdensrisicoverzekering vervalt dan geheel. Indien een nieuwe overlijdensrisicoverzekering nodig is, dan betekent dit altijd een hogere premie. Dit komt omdat de leeftijd hoger is en/of op medische gronden. Bij een slechte gezondheid is de kans zelfs groot, dat er helemaal geen overlijdensrisicoverzekering meer af te sluiten is.

Is afkoop denkbeeldig? De volgende voorbeelden laten zien van niet.

#### Voorbeeld 1.

De eigen woning wordt verkocht i.m.v. vertrek naar het buitenland. Is de levensverzekering ondergebracht bij een van de vele hypotheekbanken, die na verkoop slechts een beperkte voorzettingmogelijkheid hebben (de meeste tussen de 6 en 24 maanden), dan moet na deze periode worden afgekocht.

#### Voorbeeld 2.

Deze situatie doet zich ook voor als de woning wordt verkocht en in afwachting van de koop van een andere woning tijdelijk een woning wordt gehuurd. Wil men niet onder druk komen te staan (periodes van 6 - 24 maanden kunnen zeer kort zijn!) en "gedwongen" een ander huis kopen, dan is afkoop de enige oplossing.

#### Voorbeeld 3.

Om gezondheidsredenen (dit kunnen lichte maar ook zware redenen zijn) wordt besloten het huis te verkopen. Koop van een andere woning komt niet aan de orde bijvoorbeeld omdat een huurwoning de enige oplossing is of omdat wonen in het buitenland i.v.m. de gezondheid de enige oplossing is. Het verschil tussen de restschuld van de hypotheek en de opbrengst van de woning is nodig voor andere doeleinden (opeten, genieten, huurwoning aanpassen, etc.) De verzekering moet worden afgekocht.

In alle 3 gevallen kan het sluiten van een nieuwe overlijdensrisicoverzekering problemen geven. Bij een slechte gezondheid is het zeker niet denkbeeldig dat in het geheel geen overlijdensrisicoverzekering gesloten kan worden. De ellende van een "gedwongen" verkoop wordt derhalve nog vergroot door het verplicht vervallen van de overlijdensrisicoverzekering, terwijl er vlak daarna misschien al een overlijden plaats vindt!

De verzekeringmaatschappijen bieden niet de mogelijkheid na afkoop de overlijdensrisicoverzekering voort te zetten, ook niet tegen een iets hogere premie bijvoorbeeld.

### 2. Verkoop woning.

Bij verkoop van de woning, na kortere of langere tijd, is de opbrengst meestal hoger dan de restschuld van de hypotheek. Er blijft derhalve geld over bij het notarieel transport.

Bij een spaarhypothek is het echter van belang dat de opbrengst van de woning bij verkoop gelijk is aan of hoger is dan de hoofdsom van de hypotheek. Is de opbrengst bij verkoop minder dan de hoofdsom, dan zal het nadelige verschil moeten worden geleend (bv door middel van een persoonlijke lening) .

#### Voorbeeld 4.

	Annuitieitenhypothec		Spaarhypothec	
Verkoop woning		150.000,--		150.000,--
Hoofdsom hypothec	160.000,--		160.000,--	
Afgelest	<u>15.000,--</u>		<u>--</u>	
Restschuld		<u>145.000,--</u>		<u>160.000,--</u>
Saldo	positief	5.000,--	negatief	10.000,--

Alléén na afkoop van de levensverzekering is bij de spaarhypothec het resultaat gelijk aan dat van de annuïteitenhypothec.

Een andere mogelijkheid is de verzekering af te kopen, waardoor het in de verzekering gespaarde bedrag vrij komt. Dit heeft echter weer als nadeel dat de overlijdensrisicoverzekering vervalt met alle risico's van dien (zie hierboven onder 1) en dat bij verkoop binnen 20 jaar de opgebouwde rente geheel of gedeeltelijk fiscaal wordt belast. Een bijkomend nadeel is dat bij aankoop van een andere woning een nieuwe spaarhypothec (als men dat dan nog wil) moet worden gesloten met alle nadelen van dien zoals het opnieuw starten met een nadeel-periode en de nadelen van de gevolgen van de Brede Herwaardering (20 jaar termijn in veel gevallen).

#### 3. Vrije keuze hypothecbank.

Bij verkoop van de woning kan in principe van hypothecbank verwisselt worden. Omdat er toch weer een nieuwe notariële akte opgemaakt moet worden, wordt de keuze bepaald door het verschil in afsluitprovisie t.o.v. de andere voorwaarden en de rente. Voor de spaarhypothec is dit slechts theoretisch: de verzekering moet dan worden afgekocht met alle nadelen van dien (zie hierboven onder 1 en 2).

Dit betekent, dan men bij een spaarhypothec voor altijd aan de betreffende hypothecbank vast zit. Dit is een groter nadeel dan men op het eerste gezicht zou denken.

#### 4. Extra aflossen.

Veel eigenaren hebben de behoefte of de plicht extra af te lossen, waardoor de restschuld daalt. Het nadeel van aflossen is de lagere renteaftrek, waardoor het fiscaal voordeel minder wordt. Bij een spaarhypothec is het voordeel voor een groot deel afhankelijk van het fiscale voordeel. Door extra af te lossen wordt het systeem derhalve ondergraven. Bij een spaarhypothec derhalve niet aflossen!

#### 5. Onbelast sparen.

De spaarpremie wordt door de hypothecbank/verzekeraar op een spaarrekening gezet. De rente daarover is gelijk aan de hypothecrente die betaald wordt. Deze rente is (fiscaal) onbelast mits de verzekering lang genoeg loopt.

Bij verkoop van de woning en afkoop van de verzekering binnen deze periode (bv door echtscheiding, werkverandering, etc.) wordt de gemaakte rente in veel gevallen geheel of gedeeltelijk belast. Veelal bent u pas na 20 jaar van dit risico af.

#### 6. Belastingen.

Het voordeel van de spaarhypothec wordt voor een groot deel veroorzaakt door de belasting-besparing. Vergeten wordt vaak, dat het inkomen ook kan dalen (bv door WAO, Ziektewet, VUT, etc.) of dat de aftrekpost minder wordt (bv door de verhoging van het huurwaardeforfait). De voordelen worden dan aanzienlijk minder.

### 7. Rentedaling.

Bij rentedaling dalen de maandlasten van de spaarhypothec iets minder dan bij de annuïteitenhypothec. (Bij rentestijging gebeurt het omgekeerde).

### 8. Inflatie.

Als op de berekening de inflatie wordt losgelaten dan blijken de vele tienduizenden guldens voordeel voor de spaarhypothec te worden gereduceerd tot enkele duizenden guldens naar huidige maatstaven. Deel u het voordeel maar gerust door 6. Dit betekent, dat als een spaarhypothec na 30 jaar *f* 30.000,-- goedkoper is, deze *f* 30.000,-- per heden een waarde vertegenwoordigt van  $\pm$  *f* 5.000,--!

### 9. Aflossingsvrije hypothec.

Dit is vaak een zeer goed alternatief voor de spaarhypothec. Bij een aflossingsvrije hypothec wordt de schuldrest bevroren, er wordt voor onbepaalde tijd gestopt met aflossing. De betaling bestaat derhalve alleen uit de rente, die fiscaal aftrekbaar is. De maandlasten blijven dus steeds gelijk. Nadeel: de schuld daalt niet verder (rekening houdend met de inflatie valt dit overigens erg mee), u blijft dus steeds hetzelfde bedrag aan hypothec houden. Deze vorm is mogelijk bij een restschuld die lager is dan  $\pm$  60% van de waarde van de woning.

### 10. Voordelen.

De voordelen van de spaarhypothec zijn:

- a. De ogenschijnlijk vele tienduizenden guldens voordeel in 30 jaar (zie a.o. hierboven onder inflatie).
- b. Bij rentestijging tijdens de looptijd iets minder stijgende lasten dan bij de annuïteitenhypothec (bij rentedaling gebeurt het omgekeerde).

Genep, 1 januari 1992



## Mr J. Smedema

MAKELAARDIJ IN ONROERENDE GOEDEREN/LID NVM  
EUROPAPLEIN 6, 6591 AV GENNEP TEL. 08851-12495\*

# KAT IN DE ZAK

*De valse loktonen van de Spaarhypotheek*

R. HOOS

**W**ilt u een huis kopen? Neem dan een Spaarhypotheek en bespaar tienduizenden gulden op uw woonlasten! De slogan zal mensen die juist een huis gekocht hebben bekend in de oren klinken. Wie al eerder de drempel van het kopen van een huis genomen had, krijgt een even aantrekkelijk aanbod: 'Zet uw achterhaalde annuïteitenhypotheek om in een Spaarhypotheek. Scheelt tienduizenden gulden'.

Met zulke wervende teksten hebben Nederlandse bankiers dit jaar al meer dan 200.000 mensen over de streep getrokken. Na aanvankelijke aarzeling in de markt, kwam op 22 januari 1988 die — volgens bankiers — 'historische uitzending van Brandpunt,' waarin de Vereniging Eigen Huis (VEH) de Spaarhypotheek de hemel in prees. Vanaf dat moment stond de telefoon bij de banken roodgloeiend. In korte

*Hele volksstammen lieten zich dit jaar de Spaarhypotheek aanpraten.*

*Een monsterverbond van banken, verzekeringsmaatschappijen en adviseurs belooft tienduizenden gulden voordeel. Maar voor wie?*

*De nadelen heeft Jan Modaal al binnen, op de — onzekere — voordelen moet hij lang wachten.*

*Een speurtocht naar de valse addertjes onder het gras van de spaarhypotheek.*

tijd veroverde het nieuwe produkt ongeveer zestig procent van de hypotheekmarkt. Voldoende om van een geslaagde coup te spreken.

Waren er drie jaar geleden slechts een handvol banken die het produkt verkochten, nu zijn er nog maar zes die het niet in hun pakket hebben. Met enige tegenzin

hebben ook de verzekeraars, die hun traditionele levenhypotheek verdrongen zien door de spaarhypotheek, zich bij de banken aangesloten. En ook de doorgaans consumentvriendelijke Postbank loopt mee. De consumentenorganisaties produceren immers geen enkele wanklank meer tegen het produkt.

Terecht? Dat is sterk de vraag, want de spaarhypotheek mag dan gelden als 'volkomen doorzichtig en vrij van de onzekerheden, die de traditionele levenhypotheek had', bij nader inzien kleven er toch grote onzekerheden aan het produkt en aan de grote voordelen die er, volgens iedereen, mee te behalen zijn.

Kenmerkend voor de spaarhypotheek is namelijk dat de huiseigenaar, vergeleken met de annuïteit, eerst een periode van gemiddeld zes jaar moet doorworstelen, waarin hij duurdert uit is met zijn spaarhypotheek. Daarna moet hij nog eens vijf tot zes jaar wachten tot hij dit nadeel terugver-

diend heeft en pas dan, na circa twaalf jaar, gaat hij op zijn hypotheek verdienen. Fors zelfs, zo beloven de folders hem. De Postbank, bijvoorbeeld, belooft de huiseigenaar die een hypotheek van 135.000 gulden neemt (het gemiddelde in Nederland) een totaal voordeel van 33.000 gulden over de hele looptijd.

De fiscus is de enige bron van dit voordeel. Dat komt doordat de spaarhypotheek optimaal gebruik maakt van de belastingfaciliteiten. Gedurende de hele looptijd van dertig jaar wordt uitsluitend aftrekbare rente op de hypotheek en een niet aftrekbare premie voor een gemengde levensverzekering betaald. Er wordt geen stuiwer afgelost. Dat gebeurt aan het eind van de rit met de uitkering van de levensverzekering, die gegarandeerd exact gelijk is aan het geleende bedrag. De verzekeringspremie kan relatief laag blijven, omdat jaarlijks belastingvrij rente op de polis bijgeschreven kan worden. Bovendien is de rente relatief hoog, doordat deze gekoppeld is aan de hypotheekrente.

#### STABILISATOR

Op het eerste gezicht zijn de voordelen evident: dertig jaar lang de volledige renteaftrek, tegelijkertijd belastingvrij sparen via de verzekeringspolis. De koppeling tussen de hypotheekrente en de rentevergoeding op de polis zorgt bovendien voor een ingebouwde stabilisator. De netto woonlasten blijven betrekkelijk stabiel bij renteschommelingen.

Drs. B. Beekhof, sectorhoofd kredieten van de Nutsspaarbank, erkent dat het een feestje is op kosten van de fiscus: 'De gemeenschap betaalt. Dat is duidelijk.' Een eenvoudige rekensom leert dat het om enorme bedragen gaat. Dit jaar en volgend jaar verwachten de banken zeker driehonderdduizend spaarhypotheken af te sluiten. Bij een gemiddeld bedrag van 135 mille is daar ruim veertig miljard gulden mee gemoeid. Als deze driehonderdduizend geldleners, op kosten van de fiscus, inderdaad elk een voordeel van 33 mille mogen incasseren, dan schiet de schatkist er op termijn tien miljard gulden bij in!

Omdat de voordelen voor de huiseigenaren gemiddeld pas na tien tot twaalf jaar beginnen te komen, is een essentiële vraag of de fiscus de spaarhypotheek wel zo lang ongemoeid zal laten. Adjunct-directeur, J. A. Nijhof, van de VEH is daar niet ongerust over: 'Financiën heeft in het kader van het wetsvoorstel Brede Herwaardering toegezegd de inmiddels afgesloten contracten te zullen respecteren.' Daar kan het ministerie moeilijk op terugkomen. Ook niet voor de circa 100.000 mensen die dit jaar hun an-

nuiteitenhypotheek hebben omgezet in een spaarhypotheek.

Ook volgend jaar, zo maakte Financiën onlangs bekend, zal oversluiten nog mogelijk zijn door de uitgestelde behandeling van de Brede Herwaardering. Daarna is het waarschijnlijk niet aantrekkelijk meer. Nijhof verwacht echter niet dat de overheid de spaarhypotheek geheel zal torpederen. 'Het zou wel vreemd zijn als de overheid de hypotheek met levensverzekering zou blokkeren, nu de lagere inkomens ervan kunnen profiteren, terwijl de hogere inkomens jarenlang fiscaal voordeel hebben gehad van deze hypotheekvorm.'

#### TERUGWERKENDE KRACHT

Maar is dat in het verleden dan niet altijd zo gegaan?

Nijhof (grinnikend): 'Ja, dat klopt wel.'

Is er een precedent, waarbij de overheid met terugwerkende kracht een fiscale wet invoerde?

Nijhof: 'Ja, ik dacht het wel. Indertijd met de koopsompolissen. Maar de overheid zal zo iets alleen doen als er sprake is van oneigenlijk gebruik. Met de spaarhypotheek is dat niet het geval. Ze hebben toegezegd de bestaande contracten te respecteren.'

Toch ligt het wetsvoorstel Brede Herwaardering sinds juni dit jaar ter beoordeling bij het parlement. De verwachting is, dat het voorstel niet geheel ongeschonden ingevoerd zal worden. Maar duidelijk is wel dat het fiscale regime voor het belastingvrij sparen aan strengere voorwaarden zal worden gebonden. Ook de spaarhypotheek zal er door geraakt worden.

De belangrijkste nieuwe bepaling is de verlenging van de 'besmette' periode, waarin de verzekeringspolis niet afgekocht kan worden zonder tegen een fiscale claim aan te lopen. Nu geldt nog dat minimaal twaalf jaar premie betaald moet worden op de polis, voordat de rentebijdragen belastingvrij geïncasseerd kunnen worden. De overheid wil die termijn op minimaal 25

jaar stellen. Bovendien mag de hoogste betaalde jaarpremie niet meer dan tien keer de laagste jaarpremie bedragen. Nu zijn de voorwaarden aanzienlijk soepeler.

Bankiers, verzekeraars en de VEH zijn van plan nog stevig te gaan lobbyen bij de overheid om de dreigende verlenging van de 'besmette' periode tot 25 jaar tegen te gaan. Nijhof gaat ervan uit dat dit wel zal lukken. Volgens hem is namelijk sprake van overkill. 'De 25-jaars-periode is bedoeld om misbruik tegen te gaan. Niet om de spaarhypotheek te blokkeren.'

Trouwens, de huiseigenaren die nu al voor de spaarhypotheek gekozen hebben, zullen er geen last van hebben. Zij krijgen te maken met een overgangsregime, dat hun contract spaart. Dat lijkt gunstig, maar er zit een addertje onder het gras. De Utrechtse adjunct-belastinginspecteur, mr. drs. R. Brandsma, wees er onlangs op, dat iedereen die van het overgangsregime gebruik wil maken, gebonden is aan de oorspronkelijk afgesproken uitkering van de verzekeringspolis. Wijziging wordt bestraft met toetreding tot het nieuwe regime — hoe dat er definitief ook uit zal komen te zien. Vooral mensen die straks extra of vervroegd willen aflossen, bijvoorbeeld bij verhuizing, kan de fiscus dan onaangename verrassingen bezorgen, die de gedachte voordelen van de spaarhypotheek in één klap kunnen wegvagen.

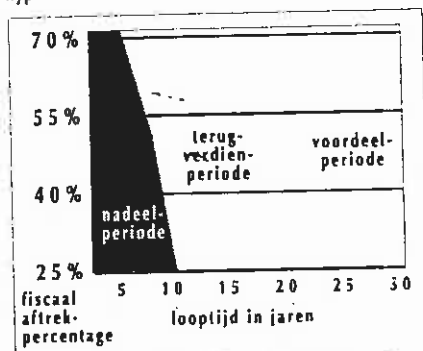
#### INFLATIE

Naast het nog niet duidelijke, toekomstige fiscale regime, vormt de inflatie de tweede grote onzekerheid in de spaarhypotheek. De voordelen voor de huiseigenaren, waarmee de banken nu schermen, smelten grotendeels weg, zodra de inflatie de kop opsteekt. En er zijn steeds meer economen die dat ernstig vrezen.

Bij een jaarlijkse inflatie van een bescheiden 3 procent slinkt het voordeel van 33 mille voor de gemiddelde huiseigenaar tot net iets meer dan 10.000 gulden. Directeur N. Schellekens geeft, na enig aarzelen, wel toe dat de voordelen, waar de consument nu mee gelokt wordt, gebaseerd zijn op berekeningen, waarbij 'appeltjes en peren bij elkaar worden opgeteld. Maar als je rekening houdt met inflatie, moet je eigenlijk ook met een ander rentescenario werken. En dan komen de voordelen van de spaarhypotheek juist goed naar voren,' zo voegt hij er aan toe. Dat is echter nog maar de vraag. Als de rente zich aan de inflatie aanpast hoeft de reële rente nog niet toe te nemen. Integendeel: de reële rente is, historisch gezien, thans extreem hoog, want er is bijna geen inflatie.

Voorlopig lijkt een calculatie, die reke-

De huiseigenaar gaat pas na 12 jaar verdienen op zijn hypotheek



ning houdt met enige inflatie toch steekhoudender dan één, die inflatie negeert. Een voordeel, gecorrigeerd voor inflatie, van 10.000 gulden lijkt voor Jan Modaal nog heel aantrekkelijk, maar het is wel over een looptijd van 30 jaar en hij moet er lang op wachten. In die tussentijd kan er van alles gebeuren. En dan blijkt dat hij heel veel flexibiliteit heeft ingeleverd.

#### CALAMITEITEN

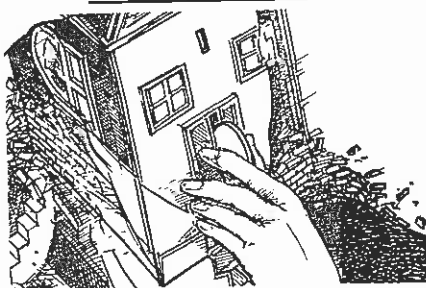
Nu al is aan de hand van statistieken te voorspellen, dat een groot deel van de 200.000 enthousiastelingen die dit jaar tekenden de nadeelperiode (zes jaar) geheel zal meemaken, maar vervolgens, tijdens de 'terugverdienperiode' het hypotheekcontract wil openbreken, en de voordeelperiode (die pas na twaalf jaar begint) nooit zal bereiken.

De bankiers reppen daar in hun reclamefolders nauwelijks over. De Nutsspaarbank wijst er wel op: 'Wist u dat een cliënt gemiddeld binnen tien jaar een wijziging laat aanbrengen in zijn hypotheek?' Wat er bij zo'n wijziging gebeurt, is hoogst onvoorspelbaar. Op één uitzondering na: zeker is dat de aantrekkelijke berekeningen, die de cliënt nu voor zich ziet, drastisch veranderd zullen zijn.

De meeste contracten worden binnen tien jaar opengebroken, omdat de geldlener wil verhuizen. 'Geen probleem,' zeggen de bankiers in koor, 'want hij kan zijn spaarhypotheek meenemen.' Als hij duurder gaat wonen en extra geld wil lenen, zal hij echter wel met het nieuwe fiscale regime te maken krijgen. Dan zit hij in de meeste gevallen tot het einde der dagen aan zijn oorspronkelijke geldgever vast. Overstappen naar een andere bank zal slechts in uitzonderingsgevallen mogelijk blijken.

Ernstiger zijn de hypotheekopzeggingen binnen twaalf jaar als gevolg van financiële problemen bij werkloosheid of een scheiding. De bankiers bagatelliseren dit probleem. Beekhof: 'Ze kunnen de verzekering toch laten doorlopen tot de twaalfjaarsperiode is afgelopen. Bovendien valt de belastingclaim pas fors uit tussen het negende en twaalfde jaar.' En ten slotte: 'Bij een scheiding zijn de financiële problemen zó groot, dat de spaarhypotheek daar slechts een fractie van uitmaakt...'

Vrijwel niemand houdt daar bij het afsluiten rekening mee, maar de CBS-statistieken doen sterk vermoeden, dat zeker twintig procent van de gehuwden met een spaarhypotheek toch gaat scheiden. Daarnaast zullen er duizenden voor langere tijd werkloos raken. Dat betekent, dat tienduizenden mensen, die dit jaar tekenden, over een jaar of tien een ernstig vertroebelde



**'Als 300.000 geldleners inderdaad elk 33 mille mogen incasseren, schiet de schatkist er tien miljard bij in!'**

relatie met hun bank en hypotheekadviseur zullen hebben.

Wellicht komt Brandpunt dan weer met een historische uitzending. De VEH zal er dan waarschijnlijk niet in optreden. Eerder de critici, die achteraf het monsterverbond tussen bankiers, verzekeraars en hypotheekadviseurs uiteenrafelen.

Dit monsterverbond stimuleert de spaarhypotheek nu enthousiast. Begrijpelijk, omdat alle partijen er beter van worden. Voor hen geen onzeker voordeel in de verre toekomst, maar boter bij de vis.

De banken claimen op de spaarhypotheek een rente-opslag van 0,2 procent, zonder daar een duidelijke bedrijfseconomische rechtvaardiging voor aan te dragen. Ze doen nog wel een poging: 'De administratiekosten zijn aanzienlijk hoger,' zegt drs. A. Bakermans van de Rabobank. 'De automatiseringskosten zijn niet gering.' Dat geldt ook voor de rentewinst. De spaarhypotheekproductie van dit jaar bedraagt bijna 30 miljard. Dit betekent dat de banken gedurende de zes jaar dat de cliënte zich door de nadeelperiode worstelt, een slordige 360 miljoen gulden aan extra rente incasseert. ('Een stukje daarvan gaat naar de fiscus,' relativeert Schellekens.)

Nijhof (VEH) stoort zich ook aan de rente-opslag: 'De banken hebben me van de noodzaak nog niet kunnen overtuigen. Behalve de Postbank, die vijftig mensen extra moest aantrekken om de oversluitingen aan te kunnen, hebben de banken geen extra personeel hoeven inhuren.' Nijhof verwacht dat de banken uit concurrentieoverwegingen de rente-opslag zullen laten vervallen. Schellekens en Beekhof van de Nutsspaarbank maken echter nog geen aanstaken: 'We hebben die extra marge nodig,' claimen ze. Beekhof voegt daar nog iets opmerkelijks aan toe: 'Als we de rente verlagen, worden de netto lastenverschillen tussen de annuïteit en de spaarhypotheek marginaal...' (Sic!). Hetgeen ten overvloede illustreert hoe uiterst dun de voordeelschil

is die de hypotheekklant wordt voorgespiegeld, en hoe groot de risico's op lange termijn zijn.

De hypotheekadviseurs hebben evenmin reden om de spaarhypotheekfrage af te remmen. Ze vangen extra provisie. Daarover is geheimzinnigheid troef. Een enkeling wil anoniem wel een indicatie geven. De tussenpersonen krijgen een half tot driekwart procent provisie op een annuïteitenhypotheek. Vroeger kregen ze daarnaast in veel gevallen nog een procent van de verzekerde waarde op de bijgeleverde overlijdensrisicoverzekering. (Tegenwoordig is dat minder, namelijk tweemaal 85 procent van de eerste-jaarspremie.) Op de spaarhypotheek krijgen ze nu twee procent over de hoofdsom. Het commentaar van deze verzekeraar: 'Voor de tussenpersoon is het echt kassa!'

De verzekeraars zelf jammeren het hardst over de spaarhypotheek, voornamelijk omdat de rentabiliteit op de spaarhypotheek achterblijft bij hun traditionele levenhypotheek. Bovendien hebben ze met de banken afgesproken dat de gelden die op de spaarpolis gestort en aan rente bijgeschreven worden, naar de banken teruggesluisd worden. Hun winst zit dus uitsluitend in de risicopremie — dat deel van de verzekeringspremie dat bestemd is om het overlijdensrisico van de cliënt te dekken. De verzekeraars claimen dat de risicopremie door de concurrentie tot een bodemtarief is afgekloven.

#### OVERLIJDENSRISSICO

De offertes van de banken bevestigen die bewering zeker niet. De risicopremie ligt bij een Spaar Optimaal hypotheek van 150.000 gulden van de Rabobank op 450 gulden (voor een dertigjarige man). Het normale tarief voor een vergelijkbare overlijdensrisicoverzekering, die vaak gepaard gaat met de annuïteitenhypotheek, bedraagt ongeveer 370 gulden per jaar. De marge van 80 gulden lijkt gering, maar nu de verzekeraars de massamarkt betreden hebben, is dat overkomelijk. Op 200.000 polissen levert het jaarlijks zestien miljoen gulden extra op. Tijdens de nadeelperiode van zes jaar voor de cliënt, hebben de verzekeraars dan naar schatting toch bijna 100 miljoen meegenomen.

Als ten slotte na zes jaar, als de geldleners voordeel willen gaan boeken, de platen er gans anders uitzien, hebben de banken, verzekeraars en de hypotheekadviseurs hun buit van meer dan een half miljard gulden al lang binnen. En wat er daarna gebeurt, zal ze zonder twijfel minder interesseren. Jan Modaal ligt dan toch stevig aan de ketting.

Banken en verzekeraars sloten voor de afzet van de populaire spaarhypotheken een convenant dat fiscaal-juridisch uiterst wankel is. Is de hoge belastingvrije rente fiscaal houdbaar? Dat is de vraag. Er hoeft maar één ambitieuze belastinginspecteur op te staan die de gekunstelde constructie aan de rechter voorlegt, en de hel breekt los. Hypotheekadviseurs horen er van op. Fiscalisten wachten de klap af. Het ministerie van financiën heeft de zaak in onderzoek, maar weigert ieder commentaar.

Notarissen weten, net als de huizenkopers, nergens van.

# Tijdbom onder de spaarhypothek

## FINANCIËN ONDERZOEKT HOUDBAARHEID VAN ONBELASTE RENTE

REMKO NODS

**V**olgens hypotheekadviseur Pieter Lugtmeier uit Enschede tikt er een fiscale tijdbom die honderdduizenden huizenbezitters met een spaarhypothek zal ruïneren en de fiscus op termijn een meevaller van tientallen miljarden guldens gaat opleveren. Het lijkt te fantastisch om waar te zijn. Spijkerharde conclusies zijn pas te trekken na een jarenlange polemiek tussen fiscalisten, en wellicht pas als de Hoge Raad een uitspraak heeft gedaan. Er zijn echter te veel onheilspellende omstandigheden om Lugtmeiers relaas onvermeld te laten.

In het kort: volgens Lugtmeier is er bij een spaarhypothek helemaal geen sprake van een 'gemengde verzekering'. Niet de verzekeraar maar de bank garandeert de einduitkering van de spaarverzekering. Of na afloop van de hypotheektermijn de uit de 'aflossing' gekweekte rente belastingvrij geïnd kan worden, is dus uiterst discutabel.

Tot tweemaal toe kaartte Lugtmeier zijn verhaal aan bij de Verzekeringskamer, die in het belang van de consument toezicht houdt op de Nederlandse verzekeraars. Even vaak kreeg hij een geruststellend briefje terug van mr. J.H. Klein Haneveld, hoofd afdeling juridische zaken. 'De door u geschetste problematiek is ons uiteraard niet onbekend,' luidt de hoopgevende eerste zin. De rest van de brief somt echter slechts formaliteiten op, zonder de kern van de zaak aan te roeren. In

de laatste zin doet de Verzekeringskamer een beroep op 'de ons wettelijk opgelegde geheimhoudingsplicht'. Over deze materie kan de toezichthouder 'geen mededelingen doen aan anderen dan de betrokken verzekeraars of het Verbond van Verzekeraars'. Klein Haneveld acht een consumentenbelang van tientallen miljarden guldens daarmee blijkbaar zó goed gediend, dat hij zelfs vergeet te vermelden dat de Verzekeringskamer in de eerste plaats verantwoordig schuldig is aan de Kroon en niet aan de verzekeraars of hun lobby-organisatie.

Een tweede, scherper geformuleerde poging van Lugtmeier, beantwoordt Klein Haneveld met een nog killer briefje met — tussen de regels door — de boodschap, dat Lugtmeier spoken najaagt, rustig kan gaan slapen, omdat er niets aan de hand is.

Lugtmeier gaf zijn pogingen bij de Verzekeringskamer maar op. Hij slaagde er wel in belastinginspecteur B.H. Biesemaat uit Hengelo voor zijn zaak te interesseren. Via hem benaderde Lugtmeier de Directie Directe Belastingen van het ministerie van financiën. Ambtenaar mevrouw mr. M. van Pelt-Toonders reageerde aanvankelijk eveneens geruststellend. Vrij vertaald: Niets aan de hand. Er gebeurt niets onoirbaars.

### ONDERZOEK

Een herhaalde uiteenzetting van de problematiek leverde half november van dit jaar echter totaal onverwacht een bevestiging op

dat het departement de zaak serieus in onderzoek heeft genomen. Hiermee zal volgens mevrouw Van Pelt-Toonders echter 'enige tijd gemoeid zijn'. Als er over 'drie maanden' geen antwoord is, zal ze Biesemaat en Lugtmeier 'informereren over de stand van zaken'. Zo liet zij Biesemaat en Lugtmeier op 15 november schriftelijk weten.

Drie trefwoorden via de telefoon zijn genoeg om de ambtenaar van Financiën te doen beseffen waar het over gaat, maar gevraagd naar een bevestiging reageert mevrouw Van Pelt nogal allergisch: 'Ik kan daar helemaal geen uitspraak over doen.'

*Ook niet wie het onderzoek coördineert?*

'Nee... ik begrijp niet wat u als Elsevier-redacteur met die informatie gaat doen.'

### Publiceren.

Van Pelt: 'Ik kan u geen nadere informatie voor dat artikel aanleveren. De zaak is in onderzoek. Meer kan ik er niet over zeggen.'

### Hoe lang gaat het onderzoek nog duren?

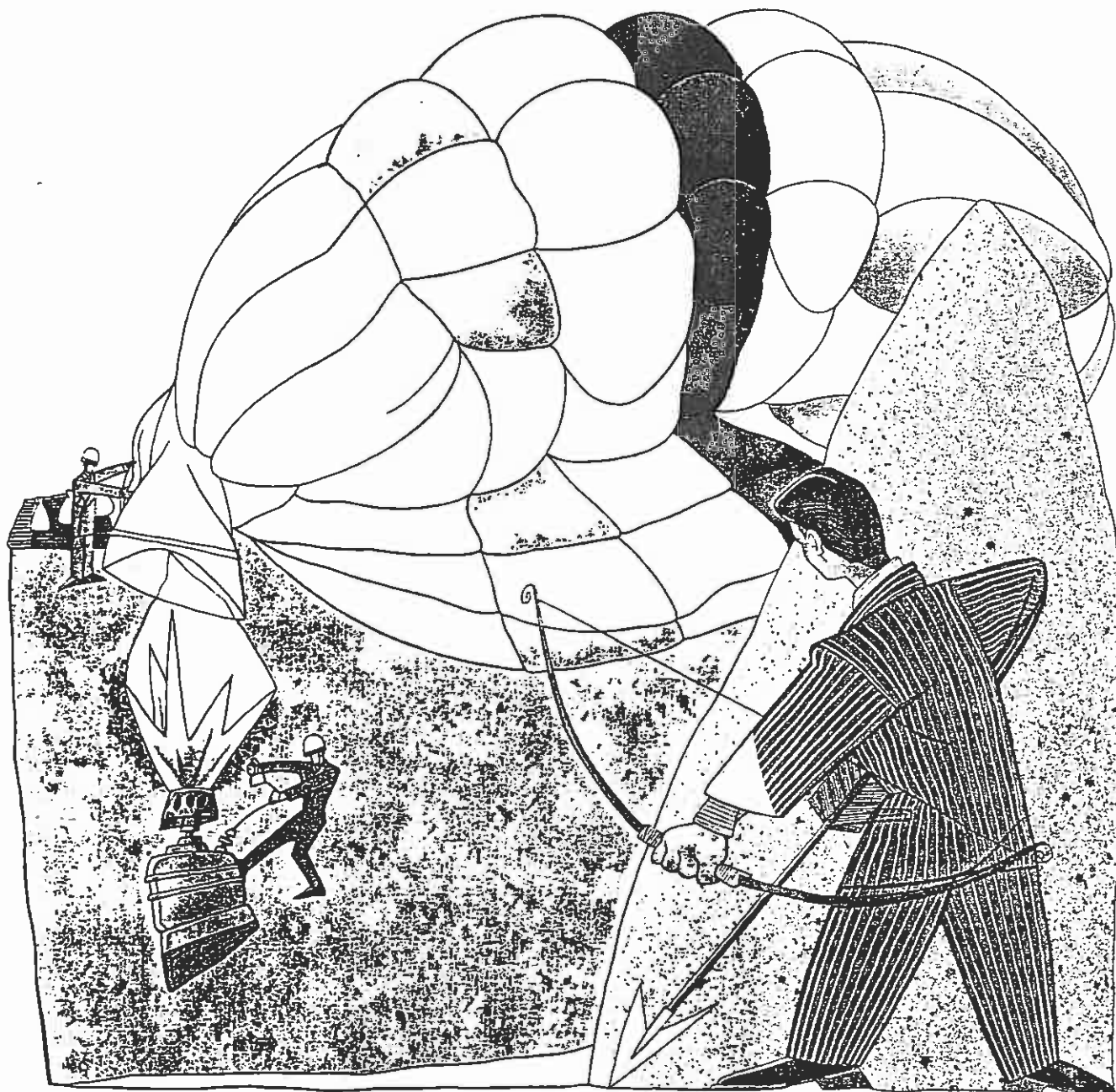
'Dat is moeilijk te voorspellen. Het kan weken zijn, het kan maanden zijn.'

*Uw bevestiging dat de zaak in onderzoek is, is eigenlijk al opzienbarend...*

Tien ijzige seconden tikken weg, waarin de consequenties blijkbaar in volle omvang tot de ambtenaar doordringen.

### Hier heeft u geen commentaar op?

Opnieuw vijf seconden stilte. Dan flinkt het lampje van de voice-actuator van de cassette-recorder weer op. Van Pelt, in een



ILLUSTRATIE VAN STRUIK

wanhoopspoging: 'Nee, ik heb niet gezegd dat de zaak in onderzoek is.'

Curieus.

Financiën is dus toch een onderzoek gestart en Pieter Lugtmeier viert de schriftelijke toezegging als een persoonlijke overwinning. Biesemaat is terughoudender, maar erkent dat 'uit de reactie van Financiën blijkt dat ze op het departement nu niet meer denken dat Lugtmeier alleen maar spoken ziet. De uitkomst? Ja, dat is voorlopig koffiedik kijken. Persoonlijk kan ik bijna niet geloven dat de fiscus de spaarhypothek-constructie met terugwerkende kracht zal torpederen. Er zijn al zoveel mensen bij betrokken en er is tenslotte vertrouwen gewekt.' Maar vervolgens relateert Biesemaat zijn opvatting: 'Helemaal zeker ben ik niet. De wegen van

het departement zijn soms ondoorgroendelijk.'

#### KERN VAN DE ZAAK

Lugtmeier bestrijdt dat verzekeringsmaatschappijen hun cliënten die een spaarhypothek afsluiten, daadwerkelijk een polis voor een zogenaamde gemengde levensverzekering verstrekken. De belastingvrije einduitkering, die kenmerkend is voor de spaarhypothek (zie ook kader), wordt volgens Lugtmeier niet door de verzekeraars, maar feitelijk door de banken gegarandeerd. En daarover merkt hij, althans volgens een woordvoerder van De Nederlandsche Bank, terecht op: 'Dat is wettelijk niet toegestaan. Banken mogen geen levensverzekeringen afsluiten.'

Lugtmeier: 'In feite sluit de spaarhypothekcliënt helemaal geen gemengde verzekering af met een daartoe bevoegde verzekeringsmaatschappij, maar alleen een overlijdensrisicoverzekering. Het spaardeel in de totale premie, die de huizenbezitter aan de bank betaalt, blijft gewoon bij de bank. Het is eigenlijk niets anders dan bancaire sparen, en dan wordt de rente over het spaartegoed wel fiscaal belast.'

De zaak ruikt Kafkaïaans. Als Lugtmeier het bij het rechte eind heeft, denken honderdduizenden huizenbezitters, die een spaarhypothek hebben afgesloten, ten onrechte dat ze over 25 à 30 jaar een belastingvrije uitkering ter grootte van hun oorspronkelijke hypotheeksom ontvangen. De fiscus zou dan het rentebestanddeel in de uitkering

# De spaarhypothek?

afromen met een marginaal tarief van zestig procent.

Het gaat om astronomische bedragen. Volgens het CBS schommelt de jaarlijkse produktie van woninghypotheken rond veertig miljard gulden. Elke notaris kan bevestigen dat dit sinds begin 1988 vrijwel uitsluitend spaarhypotheken zijn.

Noch het ministerie van financiën, noch individuele belastinginspecteurs hebben er belang bij de spaarhypothek nu al op de korrel te nemen. De zaak speelt pas als de 'verzekering' over vijftien of twintig jaar tot uitkering komt. Dan is het stuwmeer van ingelegde spaarpremies en daarop toegekende rentevergoedingen tot enkele tientallen miljarden gulden gestroomd. Dan kunnen de spaarhypothekklanten geen kant meer op.

## ONHOUDBAAR

De reden waarom banken en verzekeraars kozen voor de huidige wankel constructie, ligt verborgen in het *funding*-probleem van de banken. Als de verzekeraars normale gemengde verzekeringen zouden afsluiten, en de spaarpremies naar eigen inzicht zouden kunnen beleggen, zouden ze tientallen miljarden gulden wegzuigen uit het bankwezen. Dat was voor de banken onaanvaardbaar. Ze wilden alleen meedoen met de spaarhypothekcrage, als de spaarpremies volledig bij hen zouden blijven.

Volgens Pieter Lugtmeier is dit convariant tussen banken en verzekeraars niet alleen om fiscale redenen onhoudbaar, maar negeert het tevens de eis van de Verzekeringkamer dat verzekeraars 'solide en gespreid moeten beleggen.' Lugtmeier: 'Nu al is te voorzien dat de verzekeraars straks op papier tientallen miljarden bij de banken belegd zullen hebben. Ze zullen hun limieten binnen de kortste keren overschrijden.'

Of Lugtmeier wat betreft de fiscale houdbaarheid van de spaarhypothek gelijk krijgt, hangt uiteindelijk van de belastingrechter af, maar zijn redenering dat banken en verzekeraars een wankel constructie verzonden hebben, wordt gestaafd door harde feiten. Neem bijvoorbeeld de algemene voorwaarden van de verzekeringspolis bij de spaarhypothek van de Westland/Utrecht Hypotheekbank (WUH). Artikel 6, lid 2 vermeldt letterlijk: 'De (verzekerings-)maatschappij zal op enige uitkering het bedrag van de bij de bank belegde premierserve in mindering brengen, indien en voor zover bedoeld bedrag niet van de bank wordt terugontvangen.' Een cruciale passage die

**D**e sinds 1987 razend populair geworden spaarhypothek is een variant op de traditionele hypothek met een gemengde levensverzekering (de 'levenhypothek'). De gezaghebbende Vereniging Eigen Huis propageert de spaarhypothek als de meest voordelige voor vrijwel iedere huizenkoper.

**Kenmerkend voor de spaarhypothek is dat er gedurende de looptijd (meestal dertig jaar) niet op afgelost wordt. De aflossing geschiedt na dertig jaar in een keer, met de uitkering van een zogenaamde gemengde levensverzekering, die gegarandeerd net zo hoog is als de oorspronkelijke hoofdsom van de hypothek. Mocht de geldlener binnen dertig jaar overlijden, dan keert de verzekeraar eveneens de hoofdsom uit. Vandaar de term 'gemengde levensverzekering'.**

Tijdens de looptijd betaalt de geldlener al-

inhoudt dat de verzekeraar géén onvoorwaardelijke garantie voor het eindkapitaal afgeeft, maar deze afhankelijk stelt van de prestaties van de bank. Zo'n clausulering degradeert de gemengde levensverzekering in feite tot een spaarcontract met de bank.

Niet alleen de WUH regelt de juridische afwikkeling van de spaarhypothek op deze discutabele manier. 'Ook de grote marktpartijen, de Rabobanken, de Postbank en de ABN AMRO Bank volgen dit traject,' beweert hypotheekadviseur Peter Boone van het Hypotheekinformatiecentrum in Amsterdam. Over de vraag of deze werkwijze fiscaal waterdicht is, laat hij zich liever niet uit, maar hij is wel 'razend benieuwd wat Elsevier verder nog boven water krijgt'. Het begint hem ook te dagen waarom 'de ABN AMRO Bank toch steeds categorisch weigert om hypotheekadviseurs de verzekeringspolis ter inzage te geven. Ze zeggen: "Dat is onze verantwoordelijkheid." Ik heb dat altijd merkwaardig gevonden.'

De standaard-spaarhypothekakte van de ABN AMRO Bank geeft ondubbelzinnig aan wat zij met 'onze verantwoordelijkheid' bedoelt. De cliënt tekent bij de notaris onder meer voor de volgende letterlijke clausule: 'De geldlener zal na uitkering van de hierna te noemen polis van levensverzekering het eventueel daarna nog onafgeloste gedeelte van de geldlening aan de bank terugbetalen op de eerste dag van de maand, die volgt nadat vanaf heden dertig jaar zijn verstrekken.' Met andere woorden: mocht de fiscus aan het eind van de rit onverhoopt haar deel van de verzekeringuitkering opeisen, dan zult u de rest van de aflossing helaas zelf

leen rente plus een premie voor de gemengde levensverzekering. Die premie bestaat uit twee delen: een klein deel ter dekking van het risico van voortijdig overlijden en het grootste deel voor een kapitaalverzekering die uitkeert als de geldlener na dertig jaar nog leeft.

De voordelen van de spaarhypothek zijn van puur fiscale aard. Tijdens de hele looptijd geniet de geldlener de volledige rente-aftrek. In plaats van af te lossen, betaalt hij zijn spaarpremie, waarover een hoge, belastingvrije rente wordt gekweekt. In feite maakt hij zijn aflossingen rentedragend en ook nog zonder belasting over de rentevergoeding te betalen. Deze belastingfaciliteit is echter aan zeer strikte voorwaarden gebonden, en het is de vraag of bij de spaarhypothek aan al die voorwaarden is voldaan. ■

moeten schokken. Nee, geen aflossingsregeling. Uiterlijk overmorgen willen we geld zien! Een degelijke bank als de ABN AMRO houdt graag rekening met eventualiteiten.

## GEÏRRITEERD

Fiscalisten zouden meer duidelijkheid kunnen verschaffen, maar de meesten durven hun reputatie niet te wagen aan definitieve uitspraken. Een fiscaal hoogleraar van een gerenommeerd belastingadvieskantoor vraagt aanvankelijk de bedenkingen tegen de spaarhypothek op de fax te zetten. Een dag later zegt hij, zwaar geïrriteerd: 'U schijnt uw conclusies al getrokken te hebben. Ik onderschrijf die niet. Ik heb in de maand december absoluut geen tijd om me in deze zaak te verdiepen. Het kost me zeker drie dagen om dat te doen.' Vervolgens, zijn eerste uitspraak ontkrachtend: 'Voordat ik alle aspecten bestudeerd heb, kan ik geen opinie afgeven. Komt u in januari maar terug.' Enig aandringen werkt averechts: 'Ik wil niet dat u mijn naam noemt in uw artikel. Ik wil zelfs niet dat u vermeldt dat u mij of ons kantoor over deze kwestie benaderd heeft. Ik wil ook niet dat u andere medewerkers van ons kantoor raadpleegt.' Waarvan akte.

Wel bereid om te praten is mr. G.J.B. Diervorst, directeur van het fiscaal en juridisch adviesbureau van Interpolis de verzekeraar die samenwerkt met de Rabobanken. Zijn eerste impulsieve reactie: 'Dat kan toch niet waar zijn. Er zijn al honderdduizenden mensen bij betrokken. Ook als het fiscaal niet waterdicht zou zijn, dan zou de politiek maatregelen nemen om te voorkomen dat die mensen slachtoffer zouden worden.' ►

# 'De polis voor de gemengde verzekering komt bij het passeren van de transportakte en de hypotheekakte eigenlijk nooit op tafel'

Een generaal pardon, zoals dat jaren geleden in de koopsompolissen-affaire is afgekondigd, is uiteraard altijd mogelijk. Alleen, in tegenstelling tot de koopsom-affaire, is de wet bij de spaarhypotheek waterdicht, maar wordt mogelijk massaal genegeerd. In dergelijke gevallen zal de wetgever wel eens minder coolant kunnen zijn. Diervorst kan daar weinig tegen in brengen.

Als Diervorst de polisvoorwaarden van de Westland/Utrecht Hypotheekbank met de geclausuleerde garantie van de verzekeraar NOG UA onder ogen krijgt, is zijn eerste, aarzelende reactie: 'Het is uiterst moeilijk om een oordeel over de fiscale houdbaarheid te geven, maar hier zou de belastinginspector wel eens een vraagteken bij kunnen zetten.' Hij laat er direct op volgen: 'Wij doen het met de Spaar-Optimaalhypothek van de Rabobanken heel anders.' Hij toont de polisvoorwaarden van Interpolis. De bewuste clausulering ontbreekt inderdaad.

## KANSOVEREENKOMST

Nadat hij de kwestie langer bestudeerd heeft zegt Diervorst: 'Volgens mij zit het, zeker bij ons, waterdicht. Het is volgens mij een zuivere gemengde levensverzekering, waarbij de spaarpremies bij de Rabobank belegd worden. Daar is fiscaal niets op tegen.' Hij doceert vervolgens: 'Een levensverzekering is een zogenaamde kansovereenkomst, waarbij leven of overlijden van de verzekeringsnemer de onzekere factor is. Fiscaal is van belang dat daarbij voor de verzekeraar een kans op nadeel bestaat. Aan die eis is volgens mij voldaan, want als de polishouder binnen dertig jaar overlijdt, keert de verzekeraar ook de hele hypotheeksom uit en levert dat verlies op voor de verzekeraar.'

Hypotheekadviseur Lugtmeier bestrijdt dat er een kans op nadeel voor de verzekeraar

is. 'Wel in de overlijdensrisicoverzekering die uitkeert bij vroegtijdig overlijden, maar niet in het spaargedeelte. Dat spaargedeelte komt namelijk altijd vrij, zowel bij vroegtijdig overlijden als in het geval de verzekeringsnemer na dertig jaar nog leeft. Bij vroegtijdig overlijden wordt het spaardeel vrijgemaakt, en aangevuld met geld uit de risicopot. Daarom blijf ik beweren dat het geen gemengde levensverzekering is in de zin van de wet.'

Fiscalisten zullen hier de komende jaren nog eindeloos over kunnen kibbelen. De uitkomst is voorlopig onzeker, ook al besluit Diervorst met de mededeeling dat er volgens hem niets mis kan gaan.

Diervorst zegt aanvankelijk niets te weten van een onderzoek van Financiën naar de spaarhypotheek. 'Ik weet wel dat er op het departement al twee jaar een werkgroep bezig is met een kwestie rond de fiscale consequenties van de uitkering bij vroegtijdig overlijden van de verzekeringsnemer. Maar dat is in het kader van de Successiewet, niet in het kader van de Inkomstenbelasting.' Later meldt hij echter: 'Ik heb onlangs navraag gedaan bij Financiën. Toen hoorde ik dat het nog wel even gaat duren, omdat er ook overleg met Inkomstenbelasting wordt gevoerd.'

Dat brengt Diervorst tot de toezegging telefonisch bij een relatie op Financiën te informeren. Diervorst: 'Ze zeggen tegen mij dat er van een onderzoek absoluut geen sprake is.' Dat was te voorzien, al beschikt Elsevier over een document en een mondelinge bevestiging die het tegendeel aantonen.

## GROTE ONRUST

Notarissen laten blijken overrompeld te zijn en kruipen in hun schulp. Een notaris in Noord-Holland, die aanvankelijk toezegde vrijuit over de kwestie te willen praten, wil, zodra hij de reikwijdte van het verhaal beseft, zijn toezegging ruilen voor een reeks kopieën van dossiers, waaruit blijkt hoe verschillende banken en verzekeraars precies te werk gaan. De notaris: 'Dit verhaal gaat grote onrust veroorzaken, en gewoonlijk worden dan de boodschappers als eerste neergesabeld. Daarom wil ik uitsluitend mijn medewerking verlenen — zelfs verder dan van mij verlangd kan worden — als mijn naam niet in het artikel wordt genoemd. Ik heb namelijk ook commerciële belangen.'

Hij vervolgt: 'De polis voor de gemengde verzekering komt bij het passeren van de transportakte en de hypotheekakte eigenlijk nooit op tafel. Vaak wordt de polis zelfs helemaal niet uitgereikt aan de geldlener, omdat

de uitkering aan de bank gecedeerd wordt. Van de Rabobanken bijvoorbeeld (de grootste partij op de hypotheekmarkt — R.N.) zien wij helemaal niets. In enkele gevallen wordt de polis pas na het transport uitgereikt. Het hele traject van de juridische afwikkeling onttrekt zich in feite aan onze waarneming.'

Vrijwel nooit vergewissen notarissen zich ervan dat de banken en verzekeraars een fiscaal-juridisch waterdicht traject volgen. De Noordhollandse notaris: 'Notarissen kijken uitsluitend of de aktes rechtsgeeldig zijn. In de hypotheekaktes wordt doorgaans slechts summier verwezen naar het bestaan van een verzekeringspolis. Ik aanvaard dan ook geen enkele verantwoordelijkheid als de banken en verzekeraars hun zaakjes niet op orde hebben.'

Notaris mr. C. Wisse van de maatschap Van Esch, Wisse & De Groot bevestigt dit relaas: 'Wij zien inderdaad de polis nooit. Trouwens, het verzekeringsprodukt verkopen wij niet, dus toetsen we ook niet.' Bij de notaris hoeven eventueel gedupeerde spaarhypotheekcliënten straks dus niet aan te kloppen.

Een instituut waarvan de naam doet vermoeden, dat het tenminste enige sympathie voor consumentenbelangen koestert, is de Ombudsman voor het levensverzekeringbedrijf. Als ombudsman drs. L. Lamers geconfronteerd wordt met de belangrijkste klacht van zijn leven, reageert hij verbazend ongeïnteresseerd: 'Wij behandelen alleen individuele klachten van verzekerden. Het ligt niet op onze weg om ons vóóraf met deze beleidsmatige kwestie te bemoeien. Wij hebben namelijk ook te maken met onze achterban — de verzekeringsmaatschappijen. Wend u zich maar tot het Bureau Voorlichting van het Verbond van Verzekeraars.'

Intussen tikt de tijdbom verder en gaan banken en verzekeraars enthousiast door met de afzet van spaarhypotheek. Notarissen of hypotheekadviseurs zien geen reden om hun medewerking te staken. Iedere werkdag zetten gemiddeld 1.250 argeloze mensen hun handtekening onder een contract, waarvan de fiscale consequenties niet voor honderd procent zeker zijn.

Hypotheekadviseur Peter Boone: 'Ik ga gewoon door met mijn werk, want anders loopt de klant gewoon naar een ander. Hij wil nu eenmaal per se een spaarhypotheek.'

De provisie die de hypotheekadviseur voor elke verkochte spaarhypotheek vangt, is overigens tweemaal zo hoog als vroeger bij een annuïteitenhypotheek. ■