

Steeds meer geldverstrekkers bieden nieuwe hypotheekvorm

Banksparen

breekt door

De meeste woningbezitters hebben nog nooit gehoord van het nieuwe banksparen, dat sinds 1 januari mogelijk is. Maar eenmaal geïnformeerd blijken ze zéér geïnteresseerd. Marktlieder Rabobank voorziet een razendsnelle opmars voor deze nieuwe vorm van belastingvriendelijk sparen voor aflossing of pensioen. **Tekst** Peter Pijls **Fotografie** Marc van der Kort

Onderzoek van Vereniging Eigen Huis wijst uit dat 64% van de woningbezitters in ons land banksparen niet kent. Maar eenmaal geïnformeerd over deze nieuwe hypotheekvorm tonen de woningbezitters zeer veel interesse. Bijna de helft is van mening dat geldverstrekkers banksparen zouden moeten aanbieden. En 71% wil door de eigen hypotheekaanbieder actief geïnformeerd worden over de mogelijkheden. Een kwart van de woningbezitters is nu al van plan meer informatie aan te vragen over banksparen. Van de groep die een hypotheek heeft waarbij maar gedeeltelijk wordt afgelost, zou bijna een derde eventueel willen overstappen omdat zij verwachten dat aflossen via banksparen goedkoper is.

AANBIEDERS

Uit een inventarisatie van Vereniging Eigen Huis blijkt dat elf hypotheekverstrekkers inmiddels een bankspaarhypotheek aanbieden of daar binnenkort mee komen. Zeven aanbieders oriënteren zich of hebben plannen met een hypotheek gebaseerd op banksparen. Achttien andere hypotheekaanbieders, waaronder veel verzekeraars, komen niet met een bankspaarhypotheek.

De nieuwe hypotheekvorm lijkt ondanks de relatieve onbekendheid vlot uit de startblokken te komen. Bij Rabobank Nederland - marktlieder op hypotheekgebied - wordt dit jaar al een zeer grote belangstelling van woningbezitters voor banksparen verwacht. Consumenten die hun hypotheek kunnen oversluiten en/of een ander huis kopen zullen naar verwachting in grote getale overstappen op banksparen. Rabobank sluit niet uit dat het banksparen de huidige spaar- en beleggingshypotheek op grote schaal

gaat vervangen. Vooral de lage kosten, de veiligheid en de inzichtelijkheid van banksparen zullen daar voor zorgen, verwacht Rabobank. Allianz, een andere aanbieder van het nieuwe banksparen, constateert dat het product ondanks de relatieve onbekendheid beter dan verwacht aanslaat bij de klant. Allianz signaleert een snel toenemende interesse voor het bankspaarproduct Allianz Plus. Vereniging Eigen Huis is een groot voorstander van banksparen en heeft actief gelobbyd voor de wetswijziging die het banksparen mogelijk maakt.

WAT IS BANKSPAREN?

Banksparen is een vorm van vermogensopbouw, waarbij op een geblokkeerde bankrekening gespaard en/of belegd kan worden voor de aflossing van de hypotheek of voor een pensioen. Volgens de nieuwe Wet banksparen, die sinds 1 januari 2008 van kracht is, hoeft u geen belasting te betalen over het opgebouwde aflossingskapitaal. Tot voor kort gold deze fiscale vrijstelling alleen voor het sparen of beleggen via een levensverzekering. Voor deze aantrekkelijke manier van sparen kunt u dus nu ook terecht bij banken. Zij concurreren met verzekeraars waardoor de consument profiteert van een groter aanbod aan spaarproducten tegen een lagere prijs. Belangrijk pluspunt van banksparen is dat u altijd direct kunt zien wat er van uw inleg daadwerkelijk wordt gespaard of belegd.

WEBMODULE

Op de website van Vereniging Eigen Huis vindt u alle actuele informatie over banksparen. Leden kunnen er een adviesmodule raadplegen, om te bepalen of overstappen naar banksparen zinvol is. Ga naar www.eigenhuis.nl/banksparen Voor een persoonlijk hypotheekadvies zonder winstoogmerk kunt u terecht op www.eigenhuis.nl/hypotheekservice



SWEDER BOUMAN:

“BANKSPAREN IS INZICHTELIJK EN VEILIG”

Terug van een wereldreis kocht Sweder Bouman zijn tweede appartement. Voor de financiering koos hij voor een bankspaarhypotheek, in dit geval een Rabo Opbouw hypotheek.

“Dit is m'n tweede hypotheek bij de Rabobank,” vertelt Sweder. “Ik houd niet van beleggen binnen een hypotheek, dus de eerste keer koos ik voor een traditionele spaarhypotheek. Nadat ik m'n vorige appartement had verkocht, heb ik een wereldreis gemaakt. Eind vorige zomer ben ik aan de slag gegaan als communicatiespecialist. Ik had nog nooit van banksparen gehoord toen ik op zoek ging naar een nieuw appartement. Mijn hypotheekadviseur Menno Schreiber bracht het onder mijn aandacht. Eerst luisterde hij goed naar mijn wensen. Het huis dat ik nu heb gekocht, houd ik geen dertig jaar. Binnen nu en een paar jaar kan er zomaar een partner voorbijkomen. Wie weet komen er kinderen en dan wil ik niet in een appartement zitten. Mijn adviseur Menno bracht een bankspaarproduct - de Rabo Opbouw hypotheek - onder mijn aandacht. Die biedt lage maandlasten en is inzichtelijk. Je zit niet met allerlei onvermoede kosten. Daar heb ik een goed gevoel bij. Je kunt deze hypotheek bovendien probleemloos meenemen naar een andere woning. Ik houd niet van verborgen gebreken in een hypotheek. Ik wil gewoon weten waar ik aan toe ben. Ik wil weten wat het me gaat kosten en wat het me oplevert. Ik heb een bescheiden overlijdensrisicoverzekering afgesloten. Ik ben immers alleenstaand en heb niemand wat na te laten. Als ik met m'n vriendengroep praat over hypotheek, dan zijn lage maandlasten en veiligheid voor iedereen belangrijk. Ik heb vrienden met een beleggingshypotheek die nu zien dat hun inleg minder rendabel is. Als ze mij er naar vragen, dan raad ik banksparen zeker aan.”

Menno Schreiber, hypotheekadviseur van Sweder Bouman, verkocht binnen enkele maanden al zeven bankspaarhypotheek. Ook Schreiber verwacht in de loop van dit jaar een doorbraak voor het banksparen: “Het banksparen zou wel eens de vervanger kunnen worden van de spaar- en beleggingshypotheek. Je mag bij banksparen namelijk ook beleggen. Het kan een alternatief zijn voor mensen die toch enig risico willen nemen. De hogere wiskunde achter een beleggingshypotheek schrikt mensen af. De hoge onkosten van dergelijke beleggingen zijn flink in de publiciteit geweest. Je ziet mensen nu kiezen voor veiligheid, zekerheid en bovenal de inzichtelijkheid van het banksparen.”



MARKO WIGGERS:

“DE VOORDELEN VAN BANKSPAREN ZIJN MIJ GOED DUIDELIJK GEWORDEN”

Belastingadviseur Marko Wiggers uit Delden zag banksparen eerst niet zitten. Maar na een gesprek met zijn tussenpersoon koos hij er meteen voor.

“Ik had al over banksparen gelezen in mijn vakliteratuur, omdat het ook fiscaal wordt gepromoot. Toen mijn hypotheekadviseur het banksparen onder m’n aandacht bracht ging het echt leven. Ik had een beleggingshypotheek lopen en ik was niet geneigd deze meteen om te gooien. Maar omdat we een nieuw huis bouwen en een bestaand huis verkopen, kom je toch blanco aan tafel bij je adviseur. We kenden elkaar al van de eerste hypotheek. Hij weet dat ik van een gedegen advies hou en daar is hij wat mij betreft opnieuw mee gekomen. De voordelen van banksparen zijn mij goed duidelijk geworden. Vooral de inzichtelijkheid en transparantie spraken me aan. Ik betaal apart premie voor m’n waardeopbouw en voor de overlijdensrisicoverzekering. Dat geeft duidelijkheid. Vanuit m’n eigen professe weet ik dat verzekeraars vaak geen inzicht geven in de kostenstructuur. Dat is bij banksparen glashelder. Ik heb bewust opnieuw gekozen voor beleggen. Ik houd van een risico dat te overzien is.”

Hypotheekadviseur Marcel Jansman: “Banksparen is een zeer transparant product. Bijkomend voordeel is dat je de niet-verplichte overlijdensrisicodekking separaat in box 3 van de inkomstenbelasting kunt zetten. Ik vind het een vreemde ontwikkeling dat de overlijdensrisicoverzekering niet verplicht is bij banksparen. Ik zie daaraan voordeel voor ouderen, die gezien hun leeftijd een hoge premie zouden moeten betalen. En natuurlijk ook voor mensen die een hoge premie moeten betalen gezien hun gezondheidstoestand, of die gezien hun gezondheid niet in aanmerking komen voor een overlijdensrisicoverzekering. Allianz is een partij waar ik al jaren mee werk. Zij kwamen als eerste met banksparen en de fondsen hebben zich al bewezen. Een intermediair verdient minder aan banksparen, zeker op korte termijn. Maar dat speelt voor ons kantoor geen rol, wij doen zaken met geldverstrekkers omdat hun voorwaarden en rentecondities goed zijn.”

OVERZICHT AANBIEDERS

HEEFT OF KOMT BINNENKORT MET EEN BANKSPAARHYPOTHEEK

- ABN AMRO
- Allianz
- Centraal Beheer Achmea
- Delta Lloyd Hypotheken
- Direktbank
- Florius
- Fortis Bank
- Money You
- Rabobank
- SNS Bank

IN ORIËNTATIEFASE OF HEEFT AL PLANNEN VOOR BANKSPAARHYPOTHEEK

- AEGON
- BLG Hypotheken
- ING Bank
- Nationale Nederlanden
- Obvion
- Postbank
- Westland/Utrecht

GEEN PLANNEN VOOR EEN BANKSPAARHYPOTHEEK

- Avéro Achmea Hypotheken
- Argenta Spaarbank
- DBV Verzekeringen
- De Goudse Verzekeringen
- DSB Bank
- Erasmus Hypotheken
- Europellife
- Falcon Leven
- Fortis ASR
- Generali Verzekeringsgroep
- Hypotruster
- PVF Achmea Hypotheken
- Reaal verzekeringen
- Bank of Scotland
- RVS
- SPF Beheer
- Woonfonds Hypotheken
- Zwitserleven

Kies nu ons aantrekkelijke CV-ketel ServiceAbonnement

En u bent verzekerd van een goed werkende cv-ketel!



Feenstra Warmte Totaal Zorg

Feenstra heeft al ruim 60 jaar ervaring in de installatiemarkt. Onze ervaren monteurs, verspreid over heel Nederland, installeren jaarlijks meer dan 30.000 cv-ketels en onderhouden de ketels in meer dan 900.000 woningen.

CV-Ketel ServiceAbonnement

Met een Feenstra CV-Ketel ServiceAbonnement bent u verzekerd van periodiek onderhoud aan uw cv-installatie. Belangrijk voor uw veiligheid en het verlengt de levensduur van uw cv-ketel.

Er zijn twee varianten van het ServiceAbonnement:

- **Warmte Garantie**, volledige garantie voor € 9,44* per maand of
- **Service en Onderhoud** voor € 4,35* per maand.

Als lid van Vereniging Eigen Huis krijgt u 10% korting op de abonnementsprijs.

* Prijzen exclusief korting leden van Vereniging Eigen Huis.

De voordelen van het CV-ketel ServiceAbonnement:

- deskundig onderhoud
- voor 10.00 uur gebeld, dezelfde dag geholpen
- dag en nacht bereikbaar bij storingen
- Warmte Garantie: geen eigen risico, alle kosten voor service, onderhoud en reparaties zijn volledig gedekt
- geen voorrijkosten of andere toeslagen

Kijk ook op www.feenstra.com
Meer informatie? Bel 0900 84 39*

*(ca. € 0,10 p/m)



Onderdeel van Nuon

vereniging | eigen huis
houdt iedereen scherp