

# **“BREDER AANBOD: SCHERPERE PRIJS”**

*DE IMPACT VAN KANAALKEUZE OP  
TOTAALKOSTEN VAN DE HYPOTHEEK*

Onderzoek uitgevoerd door MoneyView  
juli 2017

## COLOFON

---

Dit rapport is een uitgave van:

**MoneyView Research BV**  
Prinsengracht 468  
1017 KG Amsterdam

(020) 626 85 85  
[info@moneyview.nl](mailto:info@moneyview.nl)

### Onderzoek en Redactie

**Max Bout**  
**Hedwig Dros**  
**Lidy Groenewoud**  
**Pepijn van Kleef**  
**Martin Koot**

© MoneyView 2017  
Alle rechten voorbehouden



# Inhoudsopgave

---

|           |  |           |
|-----------|--|-----------|
| <b>1.</b> | <b>Inleiding .....</b>   | <b>5</b>  |
| 1.1.      | Over het onderzoek .....   | 5         |
| 1.2.      | Onderzoekopzet.....  | 5         |
| <b>2.</b> | <b>Rekenresultaten .....</b>   | <b>7</b>  |
| 2.1.      | Leeswijzer voor de tabellen .....  | 7         |
| 2.2.      | Resultaten normering 1.....  | 7         |
| 2.2.1.    | Conclusie - met advies .....   | 8         |
| 2.2.2.    | Conclusie - zonder advies.....   | 8         |
| 2.2.3.    | Met en zonder advies met elkaar vergeleken .....                             | 8         |
| 2.3.      | Resultaten normering 2.....  | 8         |
| 2.3.1.    | Conclusie - met advies .....   | 9         |
| 2.3.2.    | Conclusie - zonder advies.....   | 9         |
| 2.3.3.    | Met en zonder advies met elkaar vergeleken .....                             | 9         |
| 2.4.      | Resultaten normering 3.....  | 9         |
| 2.4.1.    | Conclusie - met advies .....   | 10        |
| 2.4.2.    | Conclusie - zonder advies.....   | 10        |
| 2.4.3.    | Met en zonder advies met elkaar vergeleken .....                             | 10        |
| 2.5.      | Resultaten normering 4.....  | 10        |
| 2.5.1.    | Conclusie - met advies .....   | 11        |
| 2.5.2.    | Conclusie - zonder advies.....   | 11        |
| 2.5.3.    | Met en zonder advies met elkaar vergeleken .....                             | 11        |
| 2.6.      | Onderlinge posities van categorieën op basis van gemiddelden .....           | 11        |
| <b>3.</b> | <b>Conclusies en verwachtingen .....</b>                                     | <b>12</b> |
| 3.1.      | Conclusies op basis van de resultaten .....                                  | 12        |
| 3.2.      | Verwachtingen.....   | 12        |
| <b>4.</b> | <b>Onderzoekopzet.....</b>   | <b>14</b> |
| 4.1.      | Over MoneyView .....   | 14        |
| 4.2.      | Over het onderzoek .....   | 14        |
| 4.3.      | Scope .....  | 15        |
| 4.4.      | Peilmoment en gehanteerde rentetarieven .....                                | 15        |
| 4.5.      | Distributiekanaal.....   | 15        |
| 4.6.      | Normeringen voor de berekeningen.....  | 16        |
| 4.7.      | Uitgangspunten tariefberekeningen ORV.....                                   | 16        |
| 4.8.      | Gehanteerde advies-/bemiddelings-/distributiekosten.....                     | 17        |
| 4.9.      | Betrokken hypotheekproducten en gehanteerde rentetarieven.....               | 18        |
| 4.10.     | Berekeningsmethodiek .....   | 20        |
| 4.11.     | Indicatie 'productkwaliteit' door middel van Persoonlijke Productscore ..... | 20        |
| 4.11.1.   | Prijs en kwaliteit in ogenschouw .....                                       | 20        |



|         |   |    |
|---------|---|----|
| 4.11.2. | De MoneyView Persoonlijke Productscore (PPS)..... | 20 |
| 4.11.3. | Gekozen criteria.....                             | 21 |
| 4.11.4. | Producten en de Persoonlijke Productscore .....   | 21 |



# 1. Inleiding

## 1.1. Over het onderzoek

Sinds 1 januari 2013 is het niet meer toegestaan om door middel van provisie beloond te worden voor het adviseren en bemiddelen in door de wetgever aangewezen complexe dan wel impactvolle financiële producten. De consument moet sinds die datum separaat betalen voor advies- en bemiddelingsdiensten. Ook (groot)banken en direct writers dienen sinds 1 januari 2013 een reële vergoeding in rekening te brengen in de vorm van advies- en distributiekosten. Hiermee beoogt de wetgever een 'level playing field' te vormen voor directe aanbieders en intermediairs. Sinds 1 januari 2013 zijn advieskosten en bemiddelings- dan wel distributiekosten voor de consument dus zichtbaar en in veel gevallen onderdeel van diens kanaalkeuze. Welke dienstverlening hij daar voor kan verwachten en wat de gevolgen zijn voor de samenstelling van het assortiment van het betreffende kanaal is minder zichtbaar.

Dit onderzoek focust op hypotheek. Sinds 2013 is de verscheidenheid aan kanalen om een hypotheek af te sluiten aanzienlijk toegenomen. De consument kon al kiezen voor een intermediair (al dan niet onderdeel van een keten), een bank en een enkele 'execution-only'-aanbieder. Daar zijn vooral op internet gebaseerde proposities bij gekomen; met en zonder advies en met een assortiment variërend van één tot veel producten/aanbieders. Ook zijn meerdere aanbieders -naast hun intermediaire kanaal- hypotheek rechtstreeks aan de consument gaan verkopen.

De vraag die MoneyView zich heeft gesteld is:

*Wat is de impact van de verscheidenheid van kanalen, advies-/bemiddelings-/distributiekosten en assortimentssamenstelling op de totaalprijs van een hypotheek.*

Naast de prijs zijn ook de aard van de dienstverlening en de inhoud dan wel flexibiliteit van het financiële product belangrijke factoren. Daarom is in het onderzoek onderscheid aangebracht tussen 'zonder advies' (execution-only) en 'met advies'. Ook is door middel van een persoonlijke productscore, gebaseerd op aangenomen klantprofielen en -wensen, inzicht gecreëerd in mogelijke verschillen in de flexibiliteit van het hypotheekproduct.

## 1.2. Onderzoekopzet

Voor dit onderzoek berekende MoneyView voor in totaal 28 distributiepartijen die hypotheek al dan niet in combinatie met advies aanbieden wat de totale kosten zijn van de hypotheek, rekening houdend met de kosten voor advies- en bemiddeling, (netto) hypotheekrente, overlijdensrisicoverzekering en eventuele vaste beheerkosten. Deze berekeningen zijn uitgevoerd voor 4 (fictieve) klantnormeringen:

| OVERZICHT NORMERINGEN |                     |                                    |                            |            |            |
|-----------------------|---------------------|------------------------------------|----------------------------|------------|------------|
| Normering             | Hypotheek (in euro) | Rentevaste periode en risicoklasse | Verzekerd bedrag in ORV    | Leeftijd 1 | Leeftijd 2 |
| 1                     | 202.000             | 10 jaar NHG                        | 50% hypotheeksom, 2 levens | 30         | 27         |
| 2                     | 202.000             | 20 jaar NHG                        | 50% hypotheeksom, 2 levens | 30         | 27         |
| 3                     | 353.500             | 10 jaar 101% MW                    | 50% hypotheeksom, 2 levens | 40         | 37         |
| 4                     | 353.500             | 20 jaar 101% MW                    | 50% hypotheeksom, 2 levens | 40         | 37         |



Voor elk van deze vier normeringen is berekend welk bedrag de klant *in totaal*/kwijt is aan zijn hypotheek, waarbij telkens per distributiepartij is uitgerekend welk hypotheekproduct de laagste totale kosten met zich meebrengt.

De 28 kanalen/aanbieders zijn ondergebracht in twee hoofdgroepen; met advies en zonder advies (execution-only). Elke hoofdgroep is weer onderverdeeld in logische clusters. Enkele aanbieders bieden hypotheekzaken zowel met advies als zonder advies. Deze zijn in beide groepen meegenomen.

Met advies:

- a. **Bij de consument bekende hypotheekwinkels** (De Hypotheekshop, De Hypotheker, Huis&Hypotheek, Hypotheekvisie);
- b. **Ongebonden intermediair** (waarvan uitgezonderd bovengenoemde hypotheekwinkels);
- c. **Online advies- en bemiddelplatforms** (Knab Hypotheken, hetkangewoon.nl, ikbenfrits.nl, Independer);
- d. **Grootbanken** (ABN AMRO, ING Bank, Rabobank, SNS Bank);
- e. **Overige directe aanbieders met een mono-product** (Acadium Bastion, Aegon, Nationale Nederlanden, Triodos, Van Lanschot)

Zonder advies (execution-only):

- a. **Partijen met een breed assortiment** (geencentteveel.nl, hetkangewoon.nl, Hypotheek24, Knab Hypotheken en Independer)
- b. **Aanbieders met één product** (ABN AMRO, BijBouwe, Centraal Beheer, Lloyds, MoneYou en Van Lanschot)

Een hypotheek afsluiten met behulp van advies of op basis van execution-only verschilt significant van elkaar. Daarom is er voor gekozen om in de weergave van de resultaten duidelijk verschil aan te brengen tussen deze twee methoden.

Naast de 'prijsvergelijking' op totale kosten is ook onderzocht wat de overall kwaliteit van de voorwaarden is van de hypotheekproducten die zijn meegenomen in de berekening. Hiermee wordt een indicatie gegeven van de prijs/kwaliteitverhouding.

Een uitgebreide beschrijving en verantwoording van de onderzoeksopzet is terug te vinden in Hoofdstuk 4.



## 2. Rekenresultaten

Op basis van de uitgangspunten en aannames zoals geschetst in hoofdstuk 1, zijn voor de vier normeringen de berekeningen uitgevoerd. De propositie per distributiepartij met de laagste totaalkosten gedurende de gehele rentevaste periode zijn meegenomen om de navolgende tabellen te kunnen opstellen.

### 2.1. Leeswijzer voor de tabellen

De tabellen tonen de gemiddelde bedragen en resultaten, met uitzondering van Knab Hypotheken.

- Kosten bij aanvang:** De kosten voor (indien van toepassing) advies en bemiddeling in euro's
- Totaal tijdens RVP:** Het totale bedrag dat de klant in de normering gedurende de rentevaste periode betaalt, inclusief aanvangskosten.
- PPS:** Persoonlijke Product Score. Hierin komt in een percentage tot uitdrukking in hoeverre het berekende hypotheekproduct tegemoet komt aan de wensen van de fictieve klant. Het maximum is 100% (wat in de praktijk zelden voorkomt). Zie voor een beschrijving van de PPS paragraaf 4.11.
- Positie:** Geeft het rangnummer aan die het betreffende kanaal inneemt binnen de categorieën 'Met advies' en 'Zonder advies'.

### 2.2. Resultaten normering 1

| UITKOMSTEN NORMERING 1 (10 JAAR MET NHG)                   |                    |                    |     |         |
|--|--------------------|--------------------|-----|---------|
|  | Kosten bij aanvang | Totaal tijdens RVP | PPS | Positie |
| <b>MET ADVIES</b>  |                    |                    |     |         |
| <b>Ongebonden intermediair</b>                             |                    |                    |     |         |
| Gemiddeld  | 2.203              | 87.563             | 72% | 2       |
| <b>Bekende adviesketens</b>                                |                    |                    |     |         |
| Gemiddeld  | 2.877              | 87.843             | 68% | 3       |
| <b>Online intermediair (met advies)</b>                    |                    |                    |     |         |
| Knab Hypotheken  | 1.300              | 87.264             | 78% |         |
| Gemiddelde exclusief Knab                                  | 1.463              | 87.479             | 76% |         |
| Gemiddeld inclusief Knab                                   | 1.423              | 87.425             | 76% | 1       |
| <b>Grootbanken (met advies)</b>                            |                    |                    |     |         |
| Gemiddeld  | 1.810              | 89.208             | 74% | 4       |
| <b>Overige aanbieders (mono-product, met advies)</b>       |                    |                    |     |         |
| Gemiddeld  | 2.073              | 90.818             | 76% | 5       |
| <b>ZONDER ADVIES</b>                                       |                    |                    |     |         |
| <b>Online intermediair (multi-product, execution-only)</b> |                    |                    |     |         |
| Knab Hypotheken  | 650                | 87.234             | 74% |         |
| Gemiddelde exclusief Knab                                  | 735                | 87.338             | 75% |         |
| Gemiddelde inclusief Knab                                  | 718                | 87.317             | 75% | 1       |
| <b>Online aanbieder (mono-product, execution-only)</b>     |                    |                    |     |         |
| Gemiddeld  | 617                | 88.192             | 73% | 2       |



### 2.2.1. Conclusie - met advies

De prijsverschillen zijn niet groot. Bij de kanalen met advies is nummer 4 (de propositie van Knab Hypotheken), over 10 jaar gemeten slechts 0,8% duurder dan de nummer 1. De meeste proposities met advies, die kunnen beschikken over een breed assortiment, scoren hoger dan de grootbanken en overige mono-product aanbieders. Deze laatste twee groepen komen gemiddeld als 4e (een na laatste) en 5e (laatste) van de vijf categorieën met advies, zij het dat de individuele rankings van de partijen flink van elkaar kunnen verschillen.

### 2.2.2. Conclusie - zonder advies

Bij de execution-only spelers komt een mono-aanbieder als goedkoopste uit de bus. Dat is dan ook de enige mono-aanbieder die in de bovenste regionen van de prijsvergelijking komt, want de posities 2 tot en met 6 zijn voor de execution-only partijen met een breder assortiment. Ook hier zijn de prijsverschillen gering, nummer 6 op de ranking is minder dan 1% duurder dan de nummer 1.

### 2.2.3. Met en zonder advies met elkaar vergeleken

Overall bekeken zijn de voordeligste proposities er twee met advies. Het betreft hier een mono-aanbieder, die zijn diensten zowel met als zonder zelfwerkzaamheid aan de consument biedt. De nummer drie is een execution-only propositie van een mono-aanbieder. De hoogst scorende adviespropositie met een breed assortiment is 646 euro duurder dan de nummer 1 en 90 euro duurder dan de goedkoopste execution-only propositie.

## 2.3. Resultaten normering 2

| UITKOMSTEN NORMERING 2 (20 JAAR MET NHG)             |                       |                       |     |         |
|--|-----------------------|-----------------------|-----|---------|
|  | Kosten bij<br>aanvang | Totaal<br>tijdens RVP | PPS | Positie |
| <b>MET ADVIES</b>                                    |                       |                       |     |         |
| <b>Ongebonden intermediair</b>                       |                       |                       |     |         |
| Gemiddeld  | 2.203                 | 189.697               | 67% | 3       |
| <b>Bekende adviesketens</b>                          |                       |                       |     |         |
| Gemiddeld  | 2.877                 | 189.474               | 61% | 2       |
| <b>Online intermediair (met advies)</b>              |                       |                       |     |         |
| eyeOpen/Knab Hypotheken                              | 1.300                 | 188.540               | 57% |         |
| Gemiddelde overige exclusief Knab                    | 1.463                 | 189.466               | 70% |         |
| Gemiddeld inclusief                                  | 1.423                 | 189.235               | 67% | 1       |
| <b>Grootbanken (met advies)</b>                      |                       |                       |     |         |
| Gemiddeld  | 1.810                 | 197.565               | 74% | 5       |
| <b>Overige aanbieders (mono-product, met advies)</b> |                       |                       |     |         |
| Gemiddeld  | 2.073                 | 194.455               | 76% | 4       |

|  |     |         |     |   |
|--|-----|---------|-----|---|
| <b>ZONDER ADVIES</b>                                       |     |         |     |   |
| <b>Online intermediair (multi-product, execution-only)</b> |     |         |     |   |
| eyeOpen/Knab Hypotheken                                    | 650 | 188.156 | 57% |   |
| Overige  | 660 | 190.867 | 75% |   |
| Gemiddeld  | 658 | 190.324 | 71% | 1 |
| <b>Online aanbieder (mono-product, execution-only)</b>     |     |         |     |   |
| Gemiddeld  | 617 | 193.347 | 73% | 2 |





### 2.3.1. Conclusie - met advies

Bij deze casus bezet online intermediair Knab Hypotheken de bovenste positie binnen de categorie 'met advies'. Ook de nummer 2 is een online intermediair. De prijsverschillen ten opzichte van de concurrentie zijn echter marginaal: de eerste 10 proposities zijn allemaal minder dan 1% duurder dan de goedkoopste. De nummers 1 tot en met 6 kennen echter wel een magere Persoonlijke Productscore van 57% (5x) en 65% (1x). Dit zijn de situaties waarin een te grote focus op prijs ten koste kan gaan van de kwaliteit en mogelijk kan leiden tot onvoorziene kosten op langere termijn.

### 2.3.2. Conclusie - zonder advies

Bij de execution-only spelers is de top van de ranking in handen van multi-product aanbieders, met Knab Hypotheken bovenaan. De gehanteerde hypotheekproducten verschillen echter onderling flink wat betreft de hoogte van de Persoonlijke Productscore. Dit betekent dat consumenten een verhoogd risico hebben op een minder goed passend product. De grootbanken en andere mono-aanbieders hebben het lastig in deze casus, daarvoor is hun NHG-tarief voor een rentevaste periode van 20 jaar niet concurrerend genoeg.

### 2.3.3. Met en zonder advies met elkaar vergeleken

Knab Hypotheken staat bovenaan de ranking bij beide categorieën, met hetzelfde hypotheekproduct. De execution-only variant is logischerwijs lager in totaalkosten dan de variant met advies. Het verschil in totaalkosten is 384 euro, gemeten over de rentevaste periode van 20 jaar.

## 2.4. Resultaten normering 3

| UITKOMSTEN NORMERING 3 (10 JAAR 101% MW)                   |                       |                       |     |         |
|--|-----------------------|-----------------------|-----|---------|
|  | Kosten bij<br>aanvang | Totaal<br>tijdens RVP | PPS | Positie |
| <b>MET ADVIES</b>  |                       |                       |     |         |
| <b>Ongebonden intermediair</b>                             |                       |                       |     |         |
| Gemiddeld  | 2.228                 | 162.168               | 78% | 2       |
| <b>Bekende adviesketens</b>                                |                       |                       |     |         |
| Gemiddeld  | 2.877                 | 162.552               | 78% | 3       |
| <b>Online intermediair (met advies)</b>                    |                       |                       |     |         |
| Knab Hypotheken  | 1.300                 | 161.619               | 78% |         |
| Gemiddelde exclusief Knab                                  | 1.463                 | 162.197               | 77% |         |
| Gemiddelde inclusief Knab                                  | 1.423                 | 162.053               | 78% | 1       |
| <b>Grootbanken (met advies)</b>                            |                       |                       |     |         |
| Gemiddeld  | 1.810                 | 167.795               | 70% | 4       |
| <b>Overige aanbieders (mono-product, met advies)</b>       |                       |                       |     |         |
| Gemiddeld  | 2.227                 | 171.483               | 76% | 5       |
| <b>ZONDER ADVIES</b>                                       |                       |                       |     |         |
| <b>Online intermediair (multi-product, execution-only)</b> |                       |                       |     |         |
| Knab Hypotheken  | 650                   | 162.994               | 82% |         |
| Gemiddelde exclusief Knab                                  | 735                   | 163.261               | 78% |         |
| Gemiddelde inclusief Knab                                  | 718                   | 163.208               | 79% | 1       |
| <b>Online aanbieder (mono-product, execution-only)</b>     |                       |                       |     |         |
| Gemiddeld  | 727                   | 166.425               | 73% | 2       |



### 2.4.1. Conclusie - met advies

Ook in deze casus wordt duidelijk zichtbaar dat de aanvangskosten het verschil in totale kosten maken als de goedkoopste producten bij meerdere partijen beschikbaar zijn. Hierdoor eindigt online intermediair Knab Hypotheken op de eerste plek. Ook plek twee is voor een online intermediair. De grootbanken en overige mono-aanbieders met advies zijn nagenoeg over de gehele linie duurder dan de andere categorieën, waarbij het verschil in kosten op kan lopen tot 10%.

### 2.4.2. Conclusie - zonder advies

Ook bij de execution-only partijen winnen de partijen met een breed assortiment de strijd. De nummer 1 in deze categorie heeft de goedkoopste propositie ondanks de hoogste aanvangskosten van deze groep.

### 2.4.3. Met en zonder advies met elkaar vergeleken

De hoogst scorende execution-only speler biedt hetzelfde product als goedkoopste optie als de hoogst eindigende partij met advies, te weten Knab. Het verschil in totaalkosten over de rentevaste periode van 10 jaar is slechts 93 euro in het voordeel van de execution-only aanbieder.

## 2.5. Resultaten normering 4

| UITKOMSTEN NORMERING 4 (20 JAAR 101% MW)                   |                       |                       |     |         |
|--|-----------------------|-----------------------|-----|---------|
|  | Kosten bij<br>aanvang | Totaal<br>tijdens RVP | PPS | Positie |
| <b>MET ADVIES</b>  |                       |                       |     |         |
| <b>Ongebonden intermediair</b>                             |                       |                       |     |         |
| Gemiddeld  | 2.228                 | 351.037               | 78% | 1       |
| <b>Bekende adviesketens</b>                                |                       |                       |     |         |
| Gemiddeld  | 2.877                 | 351.411               | 78% | 2       |
| <b>Online intermediair (met Advies)</b>                    |                       |                       |     |         |
| Knab Hypotheken  | 1.300                 | 350.488               | 78% | 1       |
| Gemiddelde exclusief Knab                                  | 1.463                 | 352.289               | 77% |         |
| Gemiddelde inclusief Knab                                  | 1.423                 | 351.839               | 77% | 3       |
| <b>Grootbanken (met advies)</b>                            |                       |                       |     |         |
| Gemiddeld  | 1.810                 | 370.142               | 70% | 5       |
| <b>Overige aanbieders (mono-product, met advies)</b>       |                       |                       |     |         |
| Gemiddeld  | 2.227                 | 368.531               | 76% | 4       |
| <b>ZONDER ADVIES</b>                                       |                       |                       |     |         |
| <b>Online intermediair (multi-product, execution-only)</b> |                       |                       |     |         |
| Knab Hypotheken  | 650                   | 352.660               | 76% |         |
| Gemiddelde exclusief Knab                                  | 735                   | 353.421               | 77% |         |
| Gemiddelde inclusief Knab                                  | 718                   | 353.269               | 76% | 1       |
| <b>Online aanbieder (mono-product, execution-only)</b>     |                       |                       |     |         |
| Gemiddeld  | 727                   | 370.858               | 73% | 2       |



### 2.5.1. Conclusie - met advies

Ook bij de tweede niet-NHG casus komt Knab Hypotheken bovenaan de ranking van de adviesproposities.. Wederom zijn de prijsverschillen gering: de eerste elf proposities met advies verschillen minder dan 1% in totaalkosten met de koploper. De grootbanken zijn, met één uitzondering, de hekkensluiters in deze ranking. Het verschil tussen Knab Hypotheken en de gemiddelde grootbank loopt hier op tot bijna 20.000 euro.

### 2.5.2. Conclusie - zonder advies

Bij de execution-only spelers leggen de mono-product aanbieders het af tegen de online partijen met een breed assortiment. De prijsverschillen tussen multi- en mono-product execution only aanbieders zijn significant te noemen: de totaalkosten van de goedkoopste mono-aanbieder liggen 2,5% hoger dan die van de goedkoopste multi-aanbieder.

De Persoonlijke Productscores van de betrokken producten ontlopen elkaar niet veel. Desalniettemin is het verstandig om de kwaliteit van een product te vergelijken in combinatie met de prijzen, omdat de opbouw van de scores onderling wel degelijk verschillen.

### 2.5.3. Met en zonder advies met elkaar vergeleken

Een execution-only speler komt overall gezien bovenaan de ranking, maar het verschil in totaalkosten met de advies-propositie van de goedkoopste advies-propositie Knab Hypotheken is wederom miniem; 92 euro. De betrokken producten zijn in beide gevallen dezelfde, het kostenverschil wordt derhalve veroorzaakt door het verschil in aanvangskosten.

## 2.6. Onderlinge posities van categorieën op basis van gemiddelden

In onderstaande tabel zijn de rankings van de gemiddelden per categorie samengevat, verdeeld in 'met advies' en op basis van execution only.

| POSITIE OP BASIS VAN GEMIDDELDEN PER CATEGORIE |                            |                            |                                |                                |
|--|----------------------------|----------------------------|--------------------------------|--------------------------------|
|  | Normering 1<br>10 jaar NHG | Normering 2<br>20 jaar NHG | Normering 3<br>10 jaar 101% MW | Normering 4<br>20 jaar 101% MW |
| <b>MET ADVIES</b>                              |                            |                            |                                |                                |
| Ongebonden intermediair                        | 2                          | 3                          | 2                              | 1                              |
| Bekende adviesketens                           | 3                          | 2                          | 3                              | 2                              |
| Online intermediair                            | 1                          | 1                          | 1                              | 3                              |
| Grootbanken                                    | 4                          | 5                          | 4                              | 5                              |
| Overige aanbieders (mono-product)              | 5                          | 4                          | 5                              | 4                              |
| <b>ZONDER ADVIES</b>                           |                            |                            |                                |                                |
| Online intermediair (multi-product)            | 1                          | 1                          | 1                              | 1                              |
| Online aanbieder (mono-product)                | 2                          | 2                          | 2                              | 2                              |

Omdat de aard van de dienstverlening met of zonder advies zeer verschillend is, zijn deze twee groepen niet zonder meer met elkaar te vergelijken; voor advies zal immers betaald moeten worden. Als we toch de twee met elkaar vergelijken, blijkt dat in drie van de vier normeringen een execution-only aanbieder weliswaar de propositie met de laagste totaalkosten kan bieden, maar met slechts een marginaal verschil t.o.v. de voordeligste propositie met advies.

Bij de kanalen met advies zijn de partijen die beschikken over een breed assortiment gemiddeld genomen het meest competitief.



## 3. Conclusies en verwachtingen

---

### 3.1. Conclusies op basis van de resultaten

De resultaten leiden tot de volgende conclusies:

- De onderlinge verschillen in de uitkomsten zijn gering, ook tussen de verschillende categorieën.
- Veel spelers hanteren een vergelijkbaar assortiment. Waar met name de bekende ketens in het verleden prijs-competitief waren met producten onder eigen label, is dat onderscheid nagenoeg verdwenen.
- Hoewel grootbanken scherpere rentetarieven voeren dan enige jaren geleden, komen zij maar zelden bovenaan in de kostenvergelijkingen.
- Partijen die een mono-product bieden (zowel met advies als op basis van execution-only) komen slechts incidenteel bovenaan in de ranking, ondanks het feit dat de execution-only spelers met een mono-product de laagste distributiekosten rekenen.
- De breedte van het assortiment blijkt daarmee meer bepalend voor het resultaat dan de hoogte van de advies- en bemiddelingskosten. Maar als de breedte van het assortiment tussen partijen vergelijkbaar is, bepalen de aanvangskosten het verschil in de totaalprijs. Internetspelers met een breed assortiment vormen daardoor in toenemende mate een serieuze prijsconcurrent voor de gevestigde ongebonden partijen.
- De execution-only proposities leiden geregeld tot de laagste totaalkosten, maar het kostenverschil met de goedkopere advies-proposities is minimaal te noemen. De vraag is gerechtvaardigd of het ontberen van advies opweegt tegen deze minieme kostenbesparing.
- Het ongebonden intermediair is een bonte verzameling van bedieningsmodellen en prijsstellingen voor de dienstverlening. Ook de samenstelling van het assortiment zal per kantoor verschillen, evenals het gegeven of de producten via een eigen aanstelling bij de geldverstrekker worden betrokken, dan wel via een serviceprovider. In het laatste geval zullen de aanvangskosten in veel van de situaties aanzienlijk hoger kunnen zijn, omdat naar schatting 4 op de 5 intermediairs de daarbij betrokken kosten doorberekenen aan de consument. Van een afstand is voor een consument nauwelijks in te schatten of het ongebonden intermediair qua assortiment competitief zal zijn.
- De Persoonlijke Productscore laat zien dat er potentieel grote verschillen zijn in het al dan niet passen van een product in de specifieke situatie van de consument.
- De goedkoopste hypotheek is niet per definitie de slechtst of best passende keuze op basis van de Persoonlijke Productscore.

### 3.2. Verwachtingen

Op basis van de bevindingen uit het onderzoek zijn de volgende verwachtingen te formuleren:

- Als de prijs van de producten dicht bij elkaar ligt, gaan andere elementen zwaarder wegen. Enerzijds zijn dat de aanvangskosten, anderzijds de aard en waarde van de dienstverlening. MoneyView verwacht dat partijen meer gaan differentiëren tussen deze twee waardeproposities en zich meer gaan profileren als prijsvechter, dan wel op advies, service en gemak.
- De aanvangskosten worden mede bepaald door de efficiency van de distributieketen als geheel. Digitalisering en vereenvoudiging van het proces, zowel met betrekking tot het advies als met betrekking tot de afhandeling en acceptatie, zullen leiden tot lagere kosten en meer competitie op de prijs voor advies, bemiddeling en distributie.



- Verdere verlaging van de operationele kosten wordt daarmee voor met name de gevestigde partijen van levensbelang.
- Door de defiscalisering van hypotheekproducten zijn de keuzemogelijkheden voor de consument sterk ingeperkt. Deze vereenvoudiging kan leiden tot de misvatting dat de resterende producten, naast de prijsstelling, geen of nauwelijks onderlinge verschillen kennen. Een overmatige focus op prijs zal betekenen dat consumenten producten afnemen die objectief beschouwd minder goed bij hun situatie passen.
- De diversiteit van het productaanbod, het al dan niet aansluiten van producten bij de persoonlijke situatie van de consument en de kenniskloof tussen consument en markt, maakt dat er een grote markt voor advies zal blijven bestaan. De verschijningsvormen daarvan zullen meer gaan differentiëren en een meer uitgesproken mix gaan vormen van persoonlijk versus digitale vormen van advies en begeleiding alsmede full-service versus zelfwerkzaamheid.



## 4. Onderzoekopzet

---

### 4.1. Over MoneyView

MoneyView vergaart, beheert en analyseert informatie over financiële producten, met name producten die bedoeld zijn voor de particuliere consument. MoneyView ondersteunt met deze data organisaties bij het succesvoller opereren in de financiële dienstverlening. MoneyView levert informatie en helpt bij het effectief omgaan met deze informatie. Met de producten en diensten van MoneyView zijn aanbieders, adviseurs en consumenten in staat om op basis van betrouwbare productvergelijkingen inzicht te bieden dan wel te krijgen in de verhoudingen op de markt. Op basis van deze inzichten kunnen afgewogen en onderbouwde beslissingen genomen worden bij de ontwikkeling van, het advies over en de aankoop van financiële producten.

MoneyView is aan geen enkele financiële marktpartij gebonden en laat zich sinds de oprichting in 1993 niet betalen door aanbieders om producten op te nemen in de databases. Objectiviteit, kwaliteit en betrouwbaarheid zijn de belangrijkste kernwaarden van de onderneming.

### 4.2. Over het onderzoek

Sinds 1 januari 2013 is het niet meer toegestaan om door middel van provisie beloond te worden voor het adviseren en bemiddelen in door de wetgever aangewezen complexe dan wel impactvolle financiële producten. De consument moet sinds die datum separaat betalen voor advies- en bemiddelingsdiensten. Ook (groot)banken en direct writers dienen sinds 1 januari 2013 een reële vergoeding in rekening te brengen in de vorm van advies- en distributiekosten. Hiermee beoogt de wetgever een 'level playing field' te vormen voor directe aanbieders en intermediairs. Sinds 1 januari 2013 zijn advieskosten en bemiddelings- dan wel distributiekosten voor de consument dus zichtbaar en in veel gevallen onderdeel van diens kanaalkeuze. Welke dienstverlening hij daar voor kan verwachten en wat de gevolgen zijn voor de samenstelling van het assortiment van het betreffende kanaal is minder zichtbaar.

Dit onderzoek focust op hypotheek. Sinds 2013 is de verscheidenheid aan kanalen om een hypotheek af te sluiten aanzienlijk toegenomen. De consument kon al kiezen voor een intermediair (al dan niet onderdeel van een keten), een bank en een enkele 'execution-only'-aanbieder. Daar zijn vooral op internet gebaseerde proposities bij gekomen; met en zonder advies en met een assortiment variërend van één tot veel producten/aanbieders. Ook zijn meerdere aanbieders -naast hun intermediaire kanaal- hypotheek rechtstreeks aan de consument gaan verkopen.

De vraag die MoneyView zich heeft gesteld is:

*Wat is de impact van de verscheidenheid van kanalen, advies-/bemiddelings-/distributiekosten en assortimentssamenstelling op de totaalprijs van een hypotheek.*

Naast de prijs zijn ook de aard van de dienstverlening en de inhoud dan wel flexibiliteit van het financiële product belangrijke factoren. Daarom is in het onderzoek onderscheid aangebracht tussen 'zonder advies' (execution-only) en 'met advies'. Ook is door middel van een persoonlijke productscore, gebaseerd op aangenomen klantprofielen en -wensen, inzicht gecreëerd in mogelijke verschillen in de flexibiliteit van het hypotheekproduct.



### 4.3. Scope

De scope van dit onderzoek is beperkt tot starters en annuïteitenhypotheken. Van dit deel van de markt kennen zowel de advies- en distributieproposities als de producten een zekere mate van standaardisering en dus vergelijkbaarheid. Volgens gegevens van HDN betreft meer dan 60% van de aanvragen via hun netwerk een annuïteitenhypothek.

### 4.4. Peilmoment en gehanteerde rentetarieven

Het peilmoment voor de rentestanden is 1 juli 2017. Om uit te sluiten dat incidentele tariefacties van partijen op het peilmoment de representativiteit van het onderzoek onevenredig zouden beïnvloeden, zijn de onderlinge tariefsverhoudingen tot een jaar terug gecontroleerd. Hieruit is gebleken dat de tarieven per 1 juli 2017 geen afwijkingen tonen ten opzichte van het algemene beeld.

Veel voorkomende kortingen zijn verwerkt in het tarief waarmee is gerekend. Zo is de 'actieve betaalrekening-korting' bij alle banken die zo'n korting kennen, meegenomen. Met betrekking tot de producten, waarbij gedurende de rentevaste periode automatisch maandelijks wordt getoetst of de hypotheek/marktwaarde verhouding al in een andere risicoklasse valt, is bij de berekening rekening gehouden met deze dalende rente ('looptijdrente'). Triodos kent een rentetarief dat mede afhankelijk is van het energielabel van de woning. Er is uitgegaan van een bestaande woning met energielabel B.

### 4.5. Distributiekkanalen

Ten behoeve van dit onderzoek is onderscheid gemaakt tussen het verkrijgen van een hypotheek met en zonder advies (execution-only). De te onderscheiden distributiekkanalen *met advies* definiëren we als volgt:

- a) Bij de consument bekende hypotheekwinkels (De Hypotheekshop, De Hypotheker, Huis&Hypotheek, Hypotheekvisie);
- b) Ongebonden intermediair (waarvan uitgezonderd bovengenoemde hypotheekwinkels);
- c) Online advies- en bemiddelplatforms (Knab, hetkangewoon.nl, ikbenfrits.nl, Independer);
- d) Grootbanken (ABN AMRO, ING Bank, Rabobank, SNS Bank);
- e) Overige directe aanbieders met een mono-product (Acadium Bastion, Aegon, Nationale Nederlanden, Triodos, Van Lanschot)

Van deze kanalen, met uitzondering van het ongebonden intermediair, zijn de openbaar gepubliceerde advies- en distributiekosten gehanteerd, voor zover beschikbaar. De Hypotheekshop en Huis&Hypotheek (beide onderdeel van de CMIS Group) publiceren geen 'per advies-tarieven', maar uurtarieven. Voor deze twee ketens en het ongebonden intermediair zijn de gemiddelde 'per advies-tarieven' gehanteerd op basis van informatie uit de database van Advieskeuze.nl.

Eigen Huis Hypotheekservice is onderdeel van Vereniging Eigen Huis en een landelijk werkende, in het oog springende bemiddelaar. Het bedieningsconcept van deze organisatie is gebaseerd op persoonlijke advisering en is door MoneyView in dit onderzoek ondergebracht bij het ongebonden intermediair.

SNS Bank is een uitzondering onder de grootbanken. De vestigingen van deze bank bieden ook hypotheek aan van acht andere geldverstrekkers. Voor dit onderzoek is uitgegaan van een lening bij de goedkoopste verstrekker uit het assortiment, inclusief de eigen SNS-hypotheek.

Tevens zijn execution-only partijen en partijen die de mogelijkheid van execution-only bieden naast (eigen) advies of intermediaire distributie onderzocht. Daarbij maken we onderscheid tussen partijen die



uitsluitend een eigen product aanbieden (mono-product) en partijen die voor meerdere aanbieders bemiddelen (multi-product). De in dit onderzoek betrokken execution-only partijen met een breed assortiment zijn Knab Hypotheken, geencentteveel.nl, hetkangewoon.nl, Hypotheek24 en Independer. Voor wat betreft de partijen die op basis van execution-only een mono-product aanbieden zijn in dit onderzoek meegenomen ABN AMRO, BijBouwe, Centraal Beheer, Lloyds, MoneYou en Van Lanschot. Een hypotheek afsluiten met behulp van advies of op basis van execution-only verschilt significant van elkaar. Daarom is er voor gekozen om in de weergave van de resultaten duidelijk verschil aan te brengen tussen deze twee methoden.

## 4.6. Normeringen voor de berekeningen

Er zijn twee klantsituaties als uitgangspunt genomen, één met en één zonder NHG. Voor de twee situaties zijn telkens twee rentevaste periodes doorgerekend, 10 en 20 jaar rentevast. Zo ontstaan er vier normeringen. In alle normeringen is een annuïtair dalende overlijdensrisicoverzekering (ORV) op twee levens meegenomen ter grootte van 50% van het hypotheekbedrag. De duur is gelijk aan de looptijd van de hypotheek (30 jaar), het gehanteerde dalingspercentage 3%. De in de berekeningen meegenomen ORV's zijn de goedkoopste overlijdensrisicoverzekering over de gehele looptijd.

In alle normeringen is als tarief voor de fiscale aftrek 40,8% gehanteerd.

| OVERZICHT NORMERINGEN |                     |                                    |                            |            |            |
|-----------------------|---------------------|------------------------------------|----------------------------|------------|------------|
| Normering             | Hypotheek (in euro) | Rentevaste periode en risicoklasse | Verzekerd bedrag in ORV    | Leeftijd 1 | Leeftijd 2 |
| 1                     | 202.000             | 10 jaar NHG                        | 50% hypotheeksom, 2 levens | 30         | 27         |
| 2                     | 202.000             | 20 jaar NHG                        | 50% hypotheeksom, 2 levens | 30         | 27         |
| 3                     | 353.500             | 10 jaar 101% MW                    | 50% hypotheeksom, 2 levens | 40         | 37         |
| 4                     | 353.500             | 20 jaar 101% MW                    | 50% hypotheeksom, 2 levens | 40         | 37         |

## 4.7. Uitgangspunten tariefberekeningen ORV

Voor de bepaling van de premie voor de bijgesloten ORV zijn voor elke normering 34 annuïtair dalende risicoverzekeringen met gelijkblijvende premie doorgerekend over de gehele looptijd van de hypotheek (30 jaar). Voor elke normering is het product met de laagste vergelijkingspremie over de betreffende rentevaste periode geselecteerd (10 en 20 jaar). Er is uitgegaan van een zogenaamd 'tweeleven-tarief': er is sprake van één verzekering op twee levens, die uitkeert bij het eerste overlijden. Er is gerekend met een dalingspercentage van 3%.

Bij een aantal distributiekanaalen kan niet voor elke ORV gekozen worden. In die gevallen is gekozen voor de goedkoopste oplossing uit de producten die wel via dat kanaal gesloten kunnen worden. Ook zijn er aanbieders die de ORV niet kunnen of willen regelen voor een klant. Dan is uitgegaan van het goedkoopste product via een online vergelijker, met de laagst mogelijke distributiekosten.

Hoewel ook bij Rabobank de keuze voor een ORV vrij is, heeft Rabobank aangegeven dat er in de regel een Interpolis ORV wordt afgesloten, tenzij de klant zelf met een ander product komt. Dat gebeurt volgens de bank in een minderheid van de gevallen. Daarom is de Interpolis ORV opgenomen in de berekeningen. De verzekering van Interpolis is echter geen gelijkblijvende ORV, maar een zogenaamde eenjarige ORV. Bij een dergelijke ORV is de premie elk jaar, of in het geval van Interpolis elke maand,





anders. De sterftkansen van de verzekerde worden gedurende de looptijd hoger, hetgeen de premie doet stijgen. Het verzekerde bedrag daalt echter, wat een dalend effect heeft op de premie. Het voordeel van een eenjarige ORV is dat je op elk moment precies betaalt voor het overlijdensrisico dat je gedurende de betalingsperiode hebt gelopen. Bij voortijdig stoppen heb je dan nooit 'te veel' betaald.

Voorts is belangrijk te vermelden dat Interpolis geen tweelevens-tarief kent. Voor de vergelijking is derhalve op het leven van beide verzekerden een risicopolis gesloten. Daarmee is de dekking van de Interpolis ORV gedurende de looptijd hoger dan bij de andere ORV's. Omdat in de normeringen is opgenomen dat bij overlijden van een van de verzekerden 50% van de restschuld wordt afgelost, moest voor deze variant gekozen worden. Alleen in het bijzondere geval van gelijktijdig overlijden van beide verzekerden kent deze variant een dubbele uitkering. Interpolis kent daarnaast alleen een annuïtair dalend percentage van 4%. Ook hierdoor is de premiestelling afwijkend van de andere in dit onderzoek betrokken ORV's.

ABN AMRO Bank en ING Bank laten de klant geheel vrij in de keuze van een ORV. Bij de doorrekening van de producten van deze banken is het laagste tarief van vrij in de markt verkrijgbare ORV's genomen, met de laagst aangetroffen distributiekosten. SNS Bank ten slotte hanteert een 'huisselectie' aan verzekeraars. Van dit beperkte assortiment is de goedkoopst mogelijke ORV meegenomen.

#### **4.8. Gehanteerde advies-/bemiddelings-/distributiekosten**

Per distributiekanaal is gerekend met de geldende advies- en/of bemiddelings-/afsluitkosten. Deze kosten worden niet meegefinancierd in de hypotheek, maar separaat in rekening gebracht. Deze kosten mogen afgetrokken worden tegen het geldende tarief van de inkomstenbelasting. Rabobank is de enige partij die beheerkosten hanteert voor de ORV. Deze bedragen € 25,- per polis per jaar. Deze kosten zijn niet aftrekbaar van de inkomstenbelasting.

Van de diverse kanalen, met uitzondering van het ongebonden intermediair, zijn de openbaar gepubliceerde advies- en distributiekosten gehanteerd, voor zover beschikbaar. Waar deze niet publiek zijn, zijn deze opgevraagd bij de hoofdorganisatie van de betreffende kanalen.

Om inzicht te krijgen in de hoogte van de advieskosten van het intermediair is gebruik gemaakt van de verzamelde en gecontroleerde gegevens van Advieskeuze.nl. Advieskeuze.nl is het leidende platform waarop financiële dienstverleners hun bedieningsconcepten, tarieven en medewerkers kunnen presenteren en waarop consumenten hun ervaringen met een adviseur kunnen delen door een klantbeoordeling (review) te geven. Onafhankelijkheid, betrouwbaarheid van de informatie en authenticiteit van klantbeoordelingen staan voorop. De Consumentenbond borgt als meerderheidsaandeelhouder de onafhankelijkheid en continuïteit. In de database van Advieskeuze.nl bevindt zich informatie over tarieven van 5.000 dienstverleners in de financiële branche. Bijna 2.000 kantoren laten deze informatie controleren door Advieskeuze.nl en ontvangen het "Gecheckt door Advieskeuze.nl" stempel. Daarbij wordt o.a. gecheckt of het tarief voor hypotheekadvies en -bemiddeling (combinatietarief) op Advieskeuze.nl overeenkomt met de gegevens in het dienstverleningsdocument (DVD) van het kantoor.

Ten behoeve van dit onderzoek is het gemiddelde genomen van de tarieven die door advieskantoren zijn ingevuld bij 'Vaste totaalprijs voor hypotheekadvies met bemiddeling (combinatietarief)'. Dit gemiddelde is tevens opgevraagd bij kantoren die aangesloten zijn bij de vier benoemde bekende



adviesketens. Het gemiddelde combinatietarief van ongebonden intermediairs, niet bemiddelend of werkend voor één bank of bovengenoemde ketens bedraagt € 2.358,-.

Veel geldverstrekkers zijn voor het ongebonden intermediair beschikbaar via serviceproviders. Enkele geldverstrekkers distribueren exclusief via serviceproviders. Daarnaast heeft een intermediair soms geen rechtstreekse samenwerking met een geldverstrekker en is daarom aangewezen om die producten via een serviceprovider te betrekken. Aan de diensten van een serviceprovider zijn kosten verbonden. Navraag bij een aantal ter zake deskundigen heeft geleerd dat het merendeel van de intermediairs (genoemd wordt 80 tot 85%) deze kosten geheel of gedeeltelijk doorberekent aan de consument, aanvullend op de overeengekomen advies- en bemiddelingskosten. Omwille van het onderzoek is besloten deze eventuele kosten buiten beschouwing te laten, omdat geldverstrekkers die alleen via serviceproviders opereren niet in de uiteindelijke resultaten terug komen. Het moge duidelijk zijn dat de kostprijs voor een consument aanzienlijk verhoogd zal worden als dit wel het geval is.

Ook online aanbieders maken in veel gevallen gebruik van de diensten van serviceproviders. De meeste spelers hebben de eventuele kosten meegenomen in de standaard dienstverleningstarieven, maar bijvoorbeeld Geencentteveel.nl stelt op haar site dat in voorkomende gevallen extra 'dossierkosten' van € 300,- van toepassing kunnen zijn. De eerder gemaakte opmerkingen gelden dan evenzeer.

Het gemiddelde combinatietarief per bekende adviesketen bedraagt volgens Advieskeuze.nl € 2.724,-. Ten behoeve van het onderzoek zijn echter de officieel gepubliceerde tarieven aangehouden, behalve voor De Hypotheekshop en Huis&Hypotheek, die hun tarieven per advies niet openbaar publiceren. Voor deze twee organisaties is het gemiddelde tarief genomen zoals deze blijkt uit de data van Advieskeuze.nl.

#### 4.9. Betrokken hypotheekproducten en gehanteerde rentetarieven

In onderstaande tabel staan de annuïteitenhypotheken die in het onderzoek betrokken zijn, met de bijbehorende rentetarieven. Veel voorkomende kortingen zijn in de tarieven verwerkt, waaronder de 'actieve betaalrekening'-korting bij de banken die deze hanteren. De rentetarieven van Triodos zijn mede afhankelijk van het energielabel van de woning. Er is uitgegaan van een bestaande woning met energielabel B. Attens Hypotheken is uitsluitend beschikbaar voor deelnemers aan het Pensioenfonds Zorg & Welzijn en is daarom verder buiten beschouwing gelaten.

| PRODUCTEN MET RENTETARIEVEN PER 1 JULI 2017      |           |                  |           |                  |
|--|-----------|------------------|-----------|------------------|
| Product  | 10 jr NHG | 10 jr<br>101% MW | 20 jr NHG | 20 jr<br>101% MW |
| ABN AMRO - Budget Annuïteiten hypotheek          | 1,78      | 2,33             | 2,66      | 3,21             |
| ABN AMRO - Annuïteitenhypotheek                  | 1,88      | 2,43             | 2,76      | 3,31             |
| Acadium Bastion - Annuïteitenhypotheek           | 1,69      | 2,30             | 2,43      | 2,94             |
| Aegon - Annuïteitenhypotheek                     | 2,09      | 2,74             | 2,49      | 2,94             |
| Allianz - Allianz Hypotheek                      | 1,79      | nvt              | 2,30      | nvt              |
| Argenta - Argenta Hypotheek                      | 1,95      | nvt              | 2,50      | nvt              |
| Argenta - Argenta Hypotheek - Incl. ORV          | 1,85      | nvt              | 2,40      | nvt              |
| ASR - WelThuis hypotheek                         | 1,85      | 2,40             | 2,55      | 3,10             |
| Attens Hypotheken - Attens Hypotheek             | 1,95      | 2,29             | 2,42      | 2,96             |
| bijBouwe - bijBouwe Hypotheek                    | 1,78      | 2,33             | 2,45      | 3,14             |
| BLG - Annuïteitenhypotheek                       | 1,69      | 2,30             | 2,69      | 3,30             |
| Centraal Beheer - Thuis Hypotheek                | 1,93      | 2,29             | 2,49      | 3,35             |
| Conservatrix - De Conservatrix Hypotheek         | 2,20      | nvt              | 2,80      | nvt              |
| De Hypotheekshop - Hypotheekshop Netto Plus (DL) | 1,99      | 2,49             | 2,55      | 3,05             |

| PRODUCTEN MET RENTETARIEVEN PER 1 JULI 2017                     |           |               |           | vervolg       |  |
|---|-----------|---------------|-----------|---------------|--|
| Product   | 10 jr NHG | 10 jr 101% MW | 20 jr NHG | 20 jr 101% MW |  |
| De Hypotheker - Argenta Hypotheek (Annuiteit Extra)             | 2,00      | nvt           | nvt       | nvt           |  |
| De Hypotheker - Argenta Hypotheek (Annuiteit Extra) - Incl. ORV | 1,90      | nvt           | nvt       | nvt           |  |
| De Hypotheker - SKP HQ Annuiteiten VoordeelExtra hypotheek      | 1,90      | 2,70          | 2,30      | 3,10          |  |
| De Hypotheker - SKP Delta Lloyd                                 | 1,99      | 2,49          | 2,55      | 3,05          |  |
| De Hypotheker - SKP Budget Delta Lloyd                          | 1,94      | 2,44          | 2,50      | 3,00          |  |
| Delta Lloyd - DrieSterrenHypotheek                              | 2,04      | 2,54          | 2,60      | 3,10          |  |
| Delta Lloyd - Budget Hypotheek                                  | 1,94      | 2,44          | 2,50      | 3,00          |  |
| Delta Lloyd - Nieuwbouw Hypotheek                               | 2,04      | 2,54          | 2,60      | 3,10          |  |
| Delta Lloyd - Plus Hypotheek                                    | 1,94      | 2,59          | 2,50      | 3,15          |  |
| Florius - Profijt twaalf Annuiteiten Hypotheek                  | 1,98      | 2,53          | 2,76      | 3,36          |  |
| Florius - Profijt drie Annuiteiten Hypotheek                    | 1,78      | 2,33          | 2,56      | 3,16          |  |
| Hypotruster - Comfort   | 2,02      | 2,72          | 3,00      | 3,75          |  |
| Hypotruster - Comfort Profijt voorwaarden                       | 1,92      | 2,62          | 2,90      | 3,65          |  |
| Hypotruster - Elan Plus Hypotheek                               | nvt       | 2,29          | nvt       | 2,93          |  |
| Hypotruster - Goede Start Hypotheek                             | 1,90      | nvt           | 2,45      | nvt           |  |
| Hypotruster - Hypotruster OK Hypotheek - Incl. ORV              | 1,85      | 3,10          | 2,40      | 3,65          |  |
| Hypotruster - Hypotruster OK Hypotheek                          | 1,95      | 3,20          | 2,50      | 3,75          |  |
| Hypotruster - Woon Bewust Hypotheek                             | 1,75      | nvt           | 2,41      | nvt           |  |
| ING - ING Annuitaire Hypotheek                                  | 1,69      | 2,34          | 2,45      | 3,15          |  |
| IQWOON - IQWOON   | 1,79      | 3,25          | 2,44      | 4,06          |  |
| Lloyds Bank - Lloyds Bank Hypotheek (1)                         | 1,80      | nvt           | 2,45      | nvt           |  |
| Merius - Merius Hypotheek                                       | 1,65      | 2,25          | 2,30      | 3,35          |  |
| MoneYou - MoneYou Internet Hypotheek (2)                        | 1,72      | 2,27          | 2,49      | 3,04          |  |
| MoneYou - MoneYou Internet Hypotheek (4)                        | 1,82      | 2,37          | 2,59      | 3,14          |  |
| MoneYou - MoneYou Plus Hypotheek (2)                            | 1,72      | 2,27          | 2,49      | 3,04          |  |
| MoneYou - MoneYou Plus Hypotheek (4)                            | 1,82      | 2,37          | 2,59      | 3,14          |  |
| MUNT Hypotheken - MUNT Hypotheek                                | 2,03      | 2,37          | 2,49      | 3,17          |  |
| Nationale-Nederlanden - Annuiteitenhypotheek                    | 2,05      | 2,85          | 2,35      | 3,15          |  |
| NIBC Direct - NIBC Direct Extra Hypotheek                       | 2,09      | 2,38          | nvt       | nvt           |  |
| NIBC Direct - NIBC Direct Hypotheek                             | 1,99      | 2,28          | 2,74      | 3,09          |  |
| NIBC Direct - NIBC Direct Investeringshypotheek                 | nvt       | nvt           | nvt       | nvt           |  |
| Obvion - Basis Hypotheek  | 1,89      | 2,49          | 2,63      | 3,23          |  |
| Obvion - Compact Hypotheek                                      | 1,69      | 2,29          | 2,43      | 3,03          |  |
| Obvion - Obvion Hypotheek                                       | 2,09      | 2,69          | 2,83      | 3,43          |  |
| Philips Pensioenfonds - Annuiteiten hypotheek                   | 1,80      | nvt           | 2,30      | nvt           |  |
| Rabobank - Annuiteitenhypotheek                                 | 1,90      | 2,60          | 2,80      | 3,50          |  |
| Rabobank - Basishypotheek                                       | 1,70      | 2,40          | 2,50      | 3,20          |  |
| Reaal - Reaal Lekker Wonen Hypotheek                            | nvt       | 2,81          | nvt       | 3,21          |  |
| RegioBank - Budget Hypotheek Annuitair                          | 1,74      | 2,34          | 2,54      | 3,19          |  |
| SNS - SNS Annuiteitenhypotheek                                  | 1,70      | 2,30          | 2,70      | 3,35          |  |
| Syntrus Achmea - Basishypotheek                                 | 2,05      | 2,75          | 2,65      | 2,95          |  |
| Syntrus Achmea - Comforthypotheek                               | 2,25      | 2,95          | 2,85      | 3,15          |  |
| Triodos Bank - Triodos Hypotheek (Energie label B)              | 1,60      | 2,20          | 2,50      | 3,10          |  |
| Van Lanschot - Van Lanschot Hypotheek                           | nvt       | 2,55          | nvt       | 3,60          |  |



| PRODUCTEN MET RENTETARIEVEN PER 1 JULI 2017 (vervolg) |           |                  |           | vervolg          |
|---|-----------|------------------|-----------|------------------|
| Product   | 10 jr NHG | 10 jr<br>101% MW | 20 jr NHG | 20 jr<br>101% MW |
| Venn Hypotheken - Venn Hypotheek                      | nvt       | 2,27             | nvt       | 3,03             |
| Volksbank - Duitse Volksbank Hypotheek                | nvt       | nvt              | nvt       | nvt              |
| Woonfonds - Woongenot hypotheek                       | 1,98      | 2,44             | 2,54      | nvt              |

## 4.10. Berekeningsmethodiek

Berekend zijn de *totaalkosten van de hypotheek* gedurende de eerste rentevaste periode, bij de gehanteerde normeringen bedragen die 10 respectievelijk 20 jaar. Deze kosten bestaan uit:

- Kosten voor advies en/of bemiddeling dan wel distributie;
- Netto rente en aflossing;
- Premie(s) voor de overlijdensrisicoverzekering(en);
- Vaste beheerkosten.

Voor elk profiel is de goedkoopste totaaloplossing gekozen, gedifferentieerd naar distributiekanaal. Per distributiekanaal is gerekend met de daar geldende advies-/bemiddelings-/distributiekosten. Deze kosten worden in het kader van het onderzoek geacht separaat in rekening te worden gebracht en beïnvloeden de hoofdsom van de hypotheek daardoor niet. De kosten zijn aftrekbaar voor de IB en als zodanig netto in de berekeningen betrokken. Bij producten die gedurende de rentevaste periode automatisch maandelijks toetsen of de hypotheek/marktwaarde verhouding al in een andere/lagere risicoklasse valt, is bij de berekening rekening gehouden met deze lagere rente ('looptijdrente').

De betrokken premies voor de ORV zijn die van de binnen het betreffende distributiekanaal goedkoopste ORV gedurende de hele looptijd. Alleen Rabobank rekent vaste beheerkosten gedurende de looptijd van de Interpolis ORV ad € 25,- per polis per jaar. Deze kosten zijn niet aftrekbaar voor IB.

Het maximale aftrekpercentage van de hypotheekrente wordt van overheidswege jaarlijks met 0,5% verminderd. Daar waar van toepassing is met deze vermindering rekening gehouden.

## 4.11. Indicatie 'productkwaliteit' door middel van Persoonlijke Productscore

### 4.11.1. Prijs en kwaliteit in ogenschouw

In dit onderzoek wordt een vergelijking gemaakt op basis van de totale lasten van een hypotheek gedurende de eerste rentevaste periode, inclusief de kosten voor de totstandkoming van de hypotheek. Dit is in de basis een prijsvergelijking. Waar ook niet aan voorbij gegaan mag worden, is in hoeverre een hypotheekproduct op voorwaarden voldoet aan de wensen en eisen van een klant. Bij de keuze voor een hypotheekproduct speelt niet alleen de prijs, maar ook de flexibiliteit en het passend zijn van de voorwaarden bij de individuele situatie van de consument een belangrijke rol. Met behulp van de voorwaardenvergelijker MoneyView Advisa is op grond van een selectie van criteria per product de MoneyView Persoonlijke Productscore bepaald.

### 4.11.2. De MoneyView Persoonlijke Productscore (PPS)

In de database van MoneyView wordt voor specifieke kenmerken bijgehouden hoe deze zich inhoudelijk verhouden tot andere producten. Op basis van deze verhoudingen worden aan een kenmerk punten toegekend op een schaal van 1 tot 5, waarbij 3 punten staat voor het gemiddelde in de markt, 4 of 5 punten voor beter dan gemiddeld, 1 of 2 punten voor slechter dan gemiddeld. Deze puntenwaardering is tevens de basis voor de MoneyView ProductRating, waarin in generieke zin wordt vastgesteld hoe flexibel een product is. Om voor een klant vast te stellen hoe de scores zijn voor kenmerken die voor



hem specifiek van belang zijn, is in MoneyView Advisa een selectie gemaakt van die kenmerken. Dit wordt vertaald in een percentage, waarin de optelling van de maximaal te behalen scores over alle producten heen staat voor 100%. Ruwweg kan gesteld worden dat hoe lager de PPS van een product is, hoe minder deze aansluit bij de specifieke wensen van de klant.

### 4.11.3. Gekozen criteria

Binnen het kader van dit onderzoek is een brede selectie aan criteria genomen om de onderlinge verschillen tussen producten zichtbaar te maken. De selectie beoogt niet normatief of limitatief te zijn, omdat specifieke klantwensen van elkaar zullen verschillen. De resultaten moeten dan ook als indicatief worden aangemerkt. Voor het onderzoek zijn de volgende voorwaarden meegenomen:

- Geldigheid offerte zonder verlenging
- Kosten verlengen offerte
- Maximale duur offerte oudbouw
- Rente bij passeren
- Ontslag aansprakelijkheid
- Advies verplicht ontslag aansprakelijkheid
- Kosten meeverbinden nieuwe partner
- Advies verplicht meeverbinden partner
- Kosten aanpassen hypotheek na echtscheiding
- Advies verplicht aanpassen hypotheek na echtscheiding
- Rente bij verlenging
- Top weg naar waardestijging
- Topopslag vervalt na aflossing top
- Topopslag kan vervallen tijdens rentevaste periode
- Maandelijke check voor verlaging top
- Overlijdensrisicoverzekering naar keuze
- Extra aflossen -> annuïteit lager
- Extra aflossen -> looptijd korter
- Maximaal boetevrij aflossen
- Extra boetevrij aflossen
- Overlijden partner -> boetevrij aflossen
- Verkoop pand -> boetevrij aflossen
- RVP meeverhuizen mogelijk
- Tussentijds rentemiddelen mogelijk
- Kosten rentemiddeling

### 4.11.4. Producten en de Persoonlijke Productscore

In onderstaande tabel zijn de in dit onderzoek betrokken hypotheekproducten weergegeven. In de kolom 'Persoonlijke Productscore' wordt, uitgedrukt in een percentage, weergegeven in welke mate het product voldoet aan de gestelde criteria ten aanzien van de voorwaarden van de hypotheek.

| PERSOONLIJKE PRODUCTSCORES PER 1 juli 2017           |                           |
|--|---------------------------|
| Product  | Persoonlijke Productscore |
| Obvion - Obvion Hypotheek                            | 91%                       |
| IQWOON - IQWOON                                      | 87%                       |
| Florius - Profijt twaalf Annuïteiten Hypotheek       | 85%                       |
| De Hypotheker - SKP Delta Lloyd                      | 85%                       |
| Obvion - Basis Hypotheek                             | 84%                       |
| Centraal Beheer - Thuis Hypotheek                    | 82%                       |
| RegioBank - Budget Hypotheek Annuitair               | 82%                       |
| SNS - SNS Annuïteitenhypotheek                       | 82%                       |
| Hypotrust - Woon Bewust Hypotheek                    | 82%                       |
| Hypotrust - Elan Plus Hypotheek                      | 80%                       |
| ABN AMRO - Annuïteitenhypotheek                      | 80%                       |
| NIBC Direct Hypotheken - NIBC Direct Extra Hypotheek | 80%                       |
| Acadium Bastion - Annuïteitenhypotheek               | 78%                       |
| Florius - Profijt drie Annuïteiten Hypotheek         | 78%                       |



| PERSOONLIJKE PRODUCTSCORES PER 1 juli 2017 (vervolg)       |     |
|--|-----|
| Lloyds Bank - Lloyds Bank Hypotheek (1)                    | 78% |
| Obvion - Compact Hypotheek                                 | 78% |
| Venn Hypotheken - Venn Hypotheek                           | 78% |
| Rabobank - Annuïteitenhypotheek                            | 77% |
| Aegon - Annuïteitenhypotheek                               | 77% |
| MoneYou - MoneYou Internet Hypotheek (4)                   | 77% |
| MoneYou - MoneYou Plus Hypotheek (4)                       | 77% |
| Woonfonds - Woongenot hypotheek                            | 77% |
| Nationale - Nederlanden - Annuïteitenhypotheek             | 77% |
| NIBC Direct Hypotheken - NIBC Direct Hypotheek             | 77% |
| Syntrus Achmea Vastgoed - Comforthypotheek                 | 76% |
| Delta Lloyd - Plus Hypotheek                               | 76% |
| Hypotrust - Comfort  | 76% |
| Hypotrust - Hypotrust OK Hypotheek                         | 76% |
| MUNT Hypotheken - MUNT Hypotheek                           | 76% |
| Reaal - Reaal Lekker Wonen Hypotheek                       | 76% |
| Van Lanschot - Van Lanschot Hypotheek                      | 76% |
| Attens Hypotheken - Attens Hypotheek                       | 75% |
| BLG - Annuïteitenhypotheek                                 | 75% |
| Delta Lloyd - Nieuwbouw Hypotheek                          | 75% |
| Argenta - Argenta Hypotheek                                | 74% |
| ASR - WelThuis hypotheek                                   | 74% |
| Hypotrust - Hypotrust OK Hypotheek - Incl. ORV             | 74% |
| MoneYou - MoneYou Internet Hypotheek (2)                   | 74% |
| MoneYou - MoneYou Plus Hypotheek (2)                       | 74% |
| Triodos Bank - Triodos Hypotheek                           | 74% |
| Delta Lloyd - DrieSterrenHypotheek                         | 74% |
| NIBC Direct Hypotheken - NIBC Direct Investeringshypotheek | 73% |
| ING - ING Annuïtaire Hypotheek                             | 72% |
| Syntrus Achmea Vastgoed - Basishypotheek                   | 72% |
| Argenta - Argenta Hypotheek - Incl. ORV                    | 71% |
| Hypotrust - Goede Start Hypotheek                          | 71% |
| De Hypotheekshop - Hypotheekshop Netto Plus (DL)           | 71% |
| Delta Lloyd - Budget Hypotheek                             | 71% |
| Rabobank - Basishypotheek                                  | 68% |
| Hypotrust - Comfort Profijt voorwaarden                    | 68% |
| ABN AMRO - Budget Annuïteiten hypotheek                    | 68% |
| De Hypotheker - SKP Budget Delta Lloyd                     | 68% |
| De Hypotheker - Argenta Hypotheek (Annuïteit Extra)        | 67% |
| Merius - Merius Hypotheek                                  | 65% |
| Philips Pensioenfonds - Annuïteiten hypotheek              | 65% |
| bijBouwe - bijBouwe Hypotheek                              | 64% |
| Conservatrix - De Conservatrix Hypotheek                   | 64% |



| PERSOONLIJKE PRODUCTSCORES PER 1 juli 2017 (vervolg)            |     |
|---|-----|
| De Hypotheker - Argenta Hypotheek (Annuïteit Extra) - Incl. ORV | 64% |
| Volksbank - Duitse Volksbank Hypotheek                          | 64% |
| De Hypotheker - SKP HQ Annuïteiten VoordeelExtra hypotheek      | 60% |
| Allianz - Allianz Hypotheek                                     | 57% |

Uit bovenstaande lijst blijkt dat annuïteitenhypotheken voor wat betreft het al dan niet passen bij de specifieke situatie van een consument aanzienlijk van elkaar kunnen verschillen. Bij het vergelijken van hypotheek is het dan ook onverminderd van belang wensen en eisen van de consument als uitgangspunt te nemen, naast uiteraard een concurrerende prijs.

