

# Eindtermen en toetstermen module Hypothecair krediet geldend voor examens vanaf 1 april 2020

**Disclaimer:**

- Het document is gebaseerd op de volgende bron:  
<https://zoek.officielebekendmakingen.nl/stcrt-2020-1062.html>
- Dit document is met de grootst mogelijke zorgvuldigheid samengesteld.
- Het CDFD is niet aansprakelijk voor eventuele onjuistheden en/of onvolkomenheden in het hieronder gepresenteerde document.

---

**College Deskundigheid Financiële Dienstverlening**

**15 januari 2020, Den Haag**

---

## Algemene kennis en vaardigheden

### Kennis

| Nummer toetsterm  | Omschrijving toetsterm   | Kennisniveau |
|---|--|--------------|
| <b>Eindterm 1a</b><br>De persoon baseert zijn werkzaamheden op de actuele kennis van de relevante wet- en regelgeving en de van toepassing zijnde richtlijnen en gedragscodes (zelfregulering). |  |              |
| 1a.1  | De kandidaat kan de fiscale gevolgen voor de klant in kaart brengen met betrekking tot hypothecaire kredieten en de onroerende zaken waarvoor deze kredieten worden verstrekt, zoals de Wet op de inkomstenbelasting, Wet op de Loonbelasting, Wet belastingen rechtsverkeer, Wet omzetbelasting, schenk- en erfbelasting.   | B            |
| 1a.2  | De kandidaat kan de voorwaarden en normen van de maximale hypotheekverstrekking benoemen.  | K            |
| 1a.3  | De kandidaat kan de relevante gedragscodes en actuele wet- en regelgeving voor hypotheekadvies uitleggen.  | B            |
| 1a.4  | De kandidaat kan de relevante regelgeving benoemen op de volgende gebieden: <ul style="list-style-type: none"><li>• erfrecht;</li><li>• huwelijksvermogensrecht en overige samenlevingsvormen;</li><li>• publiekrechtelijke gebruiksbeperkingen;</li><li>• overeenkomstenrecht, waaronder titel 2a boek 7 BW en de Wck</li><li>• sociale verzekeringen;</li><li>• overige relevante regelgeving op het gebied van consumptief- en hypothecair krediet en de onroerende zaken of overige (register)goederen waarvoor deze kredieten worden verstrekt.</li></ul> | K            |
| 1a.5  | De kandidaat kan op hoofdlijnen de inhoud beschrijven van de door de toezichthouder geschreven relevante documenten met betrekking tot hypotheekadvisering.  | K            |
| 1a.6  | De kandidaat kan de pre- en postcontractuele informatieverplichtingen voor hypothecair krediet benoemen en verklaren.  | B            |
| 1a.7  | De kandidaat kan de fiscale behandeling van consumptieve kredieten in box 1 en box 3 van de inkomstenbelasting uitleggen.  | B            |
| 1a.8  | De kandidaat kan de regelgeving ter voorkoming van overkreditering van een consumptief krediet uitleggen.  | B            |
| 1a.9  | De kandidaat kan de relevante gedragscodes en actuele wet- en regelgeving voor consumptief krediet uitleggen.  | B            |
| 1a.10   | De kandidaat kan de pre- en postcontractuele informatieverplichting voor consumptief krediet benoemen en verklaren.  | B            |
| 1a.11   | De kandidaat kan de hoofdlijnen van de richtlijn 2008/48/EG (richtlijn consumentenkrediet) en de eisen die zij stelt op gebied van adverteren, precontractuele en contractuele informatie uitleggen.   | B            |

|   |  |   |
|---|--|---|
| <b>Eindterm 1b</b>  |  |   |
| De persoon baseert zijn werkzaamheden op kennis van de markt, marktontwikkelingen en processen.                         |  |   |
| 1b.1  | De kandidaat kan de overwegingen noemen bij het beantwoorden van de vraag: kopen of huren?   | K |
| 1b.2  | De kandidaat kan de theoretische samenhang tussen vraag en aanbod, renteontwikkeling en prijsvorming uitleggen.  | K |
| 1b.3  | De kandidaat kan de rollen van de makelaar, taxateur, notaris, aanbieder en het Waarborgfonds omschrijven.   | K |
| 1b.4  | De kandidaat kan de positie, de rol en het taakgebied van de hypotheekadviseur uitleggen.  | B |
| 1b.5  | De kandidaat kan de procedure rond de koop en verkoop van een woning omschrijven.  | K |
| 1b.6  | De kandidaat kan ten behoeve van hypotheekadvies de verschillende koopconstructies en koopstimulerende maatregelen onderscheiden.  | B |
| 1b.7  | De kandidaat kan het tijdpad, de geldstroom en het documentenverkeer van het verstrekken van een hypothecair krediet beschrijven.  | K |
| 1b.8  | De kandidaat kan uitleggen wat een weduweverklaring (ook wel partnerverklaring) behelst.   | B |
| 1b.9  | De kandidaat kan de belangrijkste elementen uitleggen in de voorlopige koopovereenkomst (ontbindingsclausule, data en waarborgsom, bijzondere bepalingen) en in de akte van levering (hoogte van inschrijving, overinschrijving), indien sprake is van een (voorgenomen) aankoop van een woning. | B |
| 1b.10   | De kandidaat kan het aanbod en de marktpositie van de verschillende categorieën consumptief kredietverleners alsook de rol en functie van het intermediair beschrijven.  | K |
| 1b.11   | De kandidaat kan de achtereenvolgende stappen in het aanvraag-, beoordelings- en verstrekingsproces van een consumptief krediet benoemen.  | K |
| 1b.12   | De kandidaat kan benoemen welke factoren een rol kunnen spelen bij het beoordelen van de hoogte van een aanvraag en het bepalen van een kredietvergoeding (waaronder risk-based pricing).  | K |
| <b>Eindterm 1c</b>  |  |   |
| De persoon baseert zijn werkzaamheden op kennis van de gevolgen van niet-naleving van de relevante wet- en regelgeving. |  |   |
|   |  |   |
| 1c.1  | De kandidaat kan actuele en relevante aansprakelijkheidsrisico's op het gebied van hypothecair krediet uitleggen (afdwingen professioneel gedrag door de klant) en kan daarvan praktijkvoorbeelden noemen.   | B |
| 1c.2  | [Vervallen.]   |   |

## Vaardigheden

| Vaardigheid (V)<br>De kandidaat kan:   | Norm/Resultaat/Prestatie-indicator  | Toelichting op vaktechnische of communicatieve aspecten van de vaardigheid of omstandigheden rond de vaardigheid  |
|--|---|---|
| <b>Eindterm 2a</b><br>De persoon beschikt over het vermogen om mondeling en schriftelijk te communiceren en documenten correct af te handelen. |   |   |
| 2a.1 Gestructureerd interviewen.   | De kandidaat werkt gestructureerd en is onbevooroordeeld. Interviewtechniek en vraagpunten van het onderzoek zijn goed uitgewerkt en worden goed uitgevoerd. De kandidaat stelt juiste en relevante vragen. De interviewtechniek is gebaseerd op de onderdelen: luisteren, doorvragen, confronteren en inleven in de klant. | Het niveau van kennis en begrip van gesprekspartner varieert. Kandidaat interviewt klant in verschillende levensfasen en met betrekking tot verschillende gebeurtenissen.   |
| 2a.2 Mondeling communiceren.   | De relevante informatie en de persoonlijke toelichting zijn correct, duidelijk en niet-misleidend, en afgestemd op het begripsniveau van de klant.  | Het niveau van kennis en begrip van gesprekspartner varieert.   |
| 2a.3 De documenten uitleggen.  | De relevante informatie is correct, duidelijk en niet-misleidend, en afgestemd op het begripsniveau van de klant.   | Bijvoorbeeld het dienstverleningsdocument, de opdrachtbevestiging, de algemene voorwaarden, de incassomachtiging, de betalingsopdracht, het toetsantwoord BKR en de aanvraagformulieren.  |
| 2a.4 Schriftelijk communiceren.  | De relevante informatie is correct, duidelijk en niet-misleidend, en afgestemd op het begripsniveau van de klant.   |   |
| 2a.5 Formulieren en offertes invullen, aanvragen en controleren.   | De kandidaat werkt gestructureerd en is alert op fouten.  | Betreft formulieren en offertes die samenhangen met het advies in consumptief en hypothecair krediet.   |
| <b>Eindterm 2b</b><br>De persoon beschikt over het vermogen om ICT-toepassingen te gebruiken.  |   |   |
| 2b.1 Vragenlijsten en ICT-toepassingen, waaronder rekenmodellen toepassen.   | De kandidaat voert de gegevens die hij van de klant heeft gekregen op de juiste manier in. De kandidaat gebruikt de juiste ICT-toepassing en controleert zoveel mogelijk het systeemantwoord op bijzondere, opvallende en/of afwijkende uitkomsten. Is alert op invoerfouten en onlogische uitkomsten.                      | ICT-programma's die ondersteunen bij de verwerking van gegevens om te komen tot een passend advies. Het kunnen herkennen van foute, onjuiste uitkomsten, zodat niet per definitie het systeemantwoord in alle gevallen leidend is. Zelf nadenken blijft ook ingeval van een ICT-toepassing een verantwoordelijkheid van de kandidaat. |

## Professioneel gedrag

### Vaardigheden

| Vaardigheid (V)<br>De kandidaat kan:   | Norm/Resultaat/Prestatie-indicator  | Toelichting op vaktechnische of communicatieve aspecten van de vaardigheid<br>of omstandigheden rond de vaardigheid  |
|--|---|--|
| <b>Eindterm 4a</b><br>De persoon beschikt over het vermogen om de volgende dilemma's op het gebied van integer handelen in de uitoefening van zijn beroep te analyseren en bespreekbaar te maken, alsmede de keuzes af te wegen en te verantwoorden, door: <ul style="list-style-type: none"><li>• fraudesignalen te onderkennen en daarop te handelen;</li><li>• door te verwijzen;</li><li>• verschillende belangen in kaart brengen;</li><li>• morele aspecten en verantwoordelijkheid uit te leggen.</li></ul> |   |  |
| 4a.1 Fraudesignalen onderkennen en daarop handelen.  | De kandidaat gebruikt systemen en/of uitslag van de systemen, zoals EVA, SFH, VIS en BKR, op een juiste wijze. Beoordeelt documenten op echtheid. De kandidaat geeft op adequate wijze opvolging aan een fraudesignaal.   |  |
| 4a.2 Doorverwijzen naar de juiste persoon.   | De kandidaat onderkent tijdig tekortkomingen bij zichzelf op het gebied van deskundigheid. De kandidaat kent de grenzen van zijn kennis en kan verwijzen naar als bepaalde vraagstukken beter beantwoord kunnen worden door collega's en/of derden.   | Bijvoorbeeld doorverwijzen naar de notaris, maar ook naar een andere financiële dienstverlener als de kandidaat dat product of die oplossing niet kan adviseren/bemiddelen, omdat hij daarin bijvoorbeeld niet bevoegd is terwijl het product wel aansluit op het profiel. Bijvoorbeeld in geval de klant een ondernemer is en de deskundigheid om het inkomen vast te stellen te kort schiet. |
| 4a.3 Verschillende belangen in kaart brengen.  | De kandidaat brengt de belangen van de klant en de financiële instellingen bij de te maken keuzes duidelijk in kaart. De kandidaat kan het belang en de positie van bijvoorbeeld klant en aanbieder onderscheiden en analyseert de mogelijke dilemma's die kunnen ontstaan. De kandidaat kan ook met de verschillende actoren over de dilemma's mondeling en schriftelijk communiceren. De kandidaat houdt rekening met de belangen van de klant. | Bij het ontwerp van het hypotheekadvies.   |
| 4a.4 Morele aspecten en verantwoordelijkheid uitleggen.  | De kandidaat legt de morele aspecten en morele verantwoordelijkheid binnen het adviestraject duidelijk en expliciet uit.  | Kostenloading, verdienmodel, voor- en nadelen van product of advies onderkennen, alternatieve producten of adviezen meewegen, belangenafweging belanghebbenden – o.a. aanbieders, bemiddelaars,  |

|  |   |   |
|--|---|---|
|  | De kandidaat kan de gemaakte keuzen bij bijvoorbeeld de geadviseerde producten verantwoorden.<br>De kandidaat kan de spanningsvelden binnen het adviestraject en de gevolgen daarvan herkennen en benoemen. | adviseurs, potentiële lener –, relatiegeschenken, incentives, commerciële doelstellingen, verstrengeling privébelangen en voorwetenschap. |
|--|---|---|

## Taak 1. Inventariseren van de gegevens van de klant

### Kennis

| Nummer toetsterm   | Omschrijving toetsterm  | Kennisniveau |
|--|---|--------------|
| <b>Eindtermen 1d</b><br>De persoon baseert zijn inventarisatie op kennis van de mogelijke risico's en de beschikbare instrumenten om deze risico's te beheersen. |   |              |
| 1d.1   | De kandidaat kan uitleggen waarom hij de risicobereidheid van de klant goed in kaart moet brengen.                        | B            |
| 1d.2   | De kandidaat kan uitleggen hoe risico's met betrekking tot hypothecair krediet in relevante situaties beheersbaar worden. | B            |
| 1d.3   | De kandidaat kan uitleggen hoe risico's met betrekking tot consumptief krediet in relevante situaties beheersbaar worden. | B            |

### Vaardigheden

| Vaardigheid (V)<br>De kandidaat kan:  | Norm/Resultaat/Prestatie-indicator   | Toelichting op vaktechnische of communicatieve aspecten van de vaardigheid<br>of omstandigheden rond de vaardigheid |
|---|--|---|
| <b>Eindterm 2c</b><br>De persoon beschikt over het vermogen om de informatie ten behoeve van het klantprofiel te controleren en vast te leggen. |  |   |
| 2c.1 De informatie controleren en vastleggen.   | De kandidaat controleert de van de klant verkregen informatie tijdens de inventarisatiefase op juistheid, volledigheid en tegenstrijdigheden.<br>De kandidaat legt de gegevens duidelijk vast. Bij het ontbreken van gegevens vraagt de kandidaat de ontbrekende gegevens bij de klant op<br>De kandidaat heeft uiteindelijk goed inzicht in de gestelde wensen, eisen en prioriteiten en alle benodigde gegevens voor het beoordelen van een juist en passend advies. |   |
| 2c.2 Het inkomen dat relevant   | Aan de hand van de meegeleverde bewijsstukken, zoals   | De kandidaat is alert op rekenfouten.   |

|   |  |  |
|---|--|--|
| is voor het advies over consumptief krediet berekenen en vaststellen. | loonstrook, uitkeringspecificatie en UPO.<br>De kandidaat kan de inkomsten en uitgaven ordenen en herberekenen tot gegevens die uitgangspunt voor de beoordeling zijn. |  |
|---|--|--|

### Competenties

| Competentie (C)<br>De kandidaat kan:  | Context           | Kritische kenmerken van de situatie   | Waardering door de kandidaat  |
|---|-------------------|---|---|
| <b>Eindterm 3a</b><br>De persoon demonstreert en/of bewijst dat hij de gegevens voor het klantprofiel kan inventariseren en het klantprofiel kan opstellen. |                   |   |   |
| 3a.1 Gegevens voor het klantprofiel inventariseren.   | Een klantgesprek. | <ul style="list-style-type: none"> <li>• De kandidaat brengt behoefte van de klant in kaart.</li> <li>• Interviewtechniek.</li> <li>• De kandidaat legt begrijpelijk en klantspecifiek uit waarom hij de informatie vraagt en waarvoor hij de informatie nodig heeft. Zoals identificatie, inkomensgegevens, bestaande voorzieningen.</li> <li>• De kandidaat gebruikt de juiste (extra) informatiebronnen van de klant zoals jaarrekening, begroting, balans, aangifte IB, box 3 vermogen e.d. De kandidaat kan onderbouwen hoe wordt omgegaan met geïnventariseerde tegenstrijdigheden, zoals: de laagste lasten en maximale risicodekking(en), geen gewenste en noodzakelijke risicodekking en de geuite klantwens om in de woning te blijven wonen bij het intreden van het onzekere voorval als arbeidsongeschiktheid en/of overlijden.</li> <li>• De kandidaat luistert naar de vraag van de klant en komt hier met een duidelijk antwoord op terug.</li> <li>• De kandidaat vraagt door bij ontbrekende of onduidelijke gegevens.</li> <li>• De kandidaat controleert of hij de juiste persoon voor zich heeft en of de klant beschikkingsbevoegd en/of handelingsbekwaam is.</li> <li>• De kandidaat kan de klant begrijpelijk uitleggen</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Analyseert bij knelpunten de eigen rol.</li> <li>• Reflecteert op eigen vaardigheden.</li> <li>• Gaat na of de klant de uitleg heeft begrepen.</li> <li>• Gaat integer met de klantgegevens om.</li> </ul> |

|                                  |  |  |   |
|----------------------------------|--|--|---|
|                                  |  | waarom de gegevens nodig zijn.   |   |
| 3a.2 Het klantprofiel opstellen. |  | <ul style="list-style-type: none"> <li>Het klantprofiel is volledig (doelstelling, financiële positie, risicobereidheid, kennis) voor zover relevant voor het opstellen van een passend advies. De kandidaat stelt het klantprofiel vast waarmee toegewerkt kan worden naar een advies.</li> <li>Klant kan zich herkennen in het profiel.</li> </ul> | Kan uitkomsten van de inventarisatie verantwoorden. |

## Taak 2. Opstellen van de risicoanalyse ten behoeve van het advies

### Vaardigheden

| Vaardigheid (V)<br>De kandidaat kan:   | Norm/Resultaat/Prestatie-indicator   | Toelichting op vaktechnische of communicatieve aspecten van de vaardigheid of omstandigheden rond de vaardigheid   |  |
|--|--|--|--|
| <b>Eindterm 2d</b><br>De persoon beschikt over het vermogen om inkomens- en vermogensoverschotten en- tekorten in de verschillende levensfasen van de klant te bepalen in relatie tot zijn woonlasten. |  |  |  |
| 2d.1 De bestaande en toekomstige klantsituatie vaststellen.  | De kandidaat interpreteert alle gegevens en documenten, zoals bestaande financiële producten, hypotheekverleden, UPO, loonstrook en uitkeringsspecificaties, op de juiste wijze.<br>De kandidaat brengt de logische samenhang van de behoefte van de klant in kaart.                 | Verzamelt de financiële gegevens en zet deze op een rij in de volgende situaties: arbeidsongeschiktheid, werkloosheid, overlijden en langlevens (pensionering).  |  |
| 2d.2 Financiële consequenties berekenen.   | De kandidaat analyseert de financiële consequenties in geval van overlijden, arbeidsongeschiktheid, werkloosheid en het langlevensrisico.<br>De kandidaat houdt rekening met relevante, actuele sociale en fiscale wet- en regelgeving en met overige relevante juridische aspecten. | Geeft een overzicht van de inkomens- en vermogensoverschotten en -tekorten in de volgende situaties: arbeidsongeschiktheid, werkloosheid, overlijden en langlevens (pensionering) in relatie tot de geldende (wettelijke) normen en de persoonlijke situatie van de klant. |  |

### Competenties

| Competentie (C)<br>De kandidaat kan: | Context | Kritische kenmerken van de situatie | Waardering door de kandidaat |
|--------------------------------------|---------|-------------------------------------|------------------------------|
| <b>Eindterm 3b</b>                   |         |                                     |                              |



|  |  |  |  |
|--|--|--|--|
| De persoon demonstreert en/of bewijst dat hij/zij de klantprofielgegevens kan analyseren.                |  |  |  |
| 3b.1 De berekende risicodraagkracht in vergelijking met de geïnventariseerde risicobereidheid uitwerken. | De beschikbare informatie uit de inventarisatie. | De kandidaat toetst op basis van klantspecifieke cijfermatige berekeningen: de financiële positie, zoals de inkomensterugval in geval van arbeidsongeschiktheid en overlijden, en de geïnventariseerde onderdelen van het klantprofiel (financiële positie, risicobereidheid en doelstellingen). De klant krijgt daardoor voldoende inzicht in de financiële consequenties, op basis waarvan hij een verantwoorde keuze kan maken.<br>De kandidaat kan uitleggen hoe overkreditering voorkomen kan worden in het geval zich een inkomensrisico voordoet. |  |
| 3b.2 Gegevens voor het klantprofiel analyseren ten behoeve van consumptief krediet.                      |  | <ul style="list-style-type: none"> <li>• De kandidaat berekent de kredietsom, de limiet, de maandtermijn, het contractbedrag, de looptijd, de leencapaciteit en risico's op de juiste wijze, indien gewenst met behulp van de software.</li> <li>• De kandidaat interpreteert het toetsantwoord van het BKR op de juiste wijze.</li> </ul>   | De kandidaat begrijpt, in grote lijnen, hoe de kredietsom, de limiet, de maandtermijn, het contractbedrag, de looptijd, de leencapaciteit en risico's tot stand komen. |

### Taak 3. Adviseren (en eventueel bemiddelen) van een passende oplossing, zowel financieel als organisatorisch

#### Kennis

| Nummer toetsterm   | Omschrijving toetsterm   | Kennisniveau |
|--|--|--------------|
| <b>Eindterm 1e</b>   |  |              |
| De persoon baseert zijn advies op grondige kennis van producten met betrekking tot consumptieve en/of hypothecaire kredieten, waaronder het belang van aflossen van de schuld. |  |              |
| 1e.1   | De kandidaat kan het verschil tussen nominale en effectieve hypotheekrente aangeven.   | B            |
| 1e.2   | De kandidaat kan de verschillende hypothecaire leningsvormen en rentestructures vergelijken en uitleggen.  | B            |
| 1e.3   | De kandidaat kan de verschillende financieringsconstructies vergelijken en uitleggen, zoals overbruggingskrediet, bouwdepot, familielening, zekerheidsstellingen en/of inbrengen van eigen middelen. | B            |

|   |   |   |
|---|---|---|
| 1e.4  | De kandidaat kan de belangrijkste elementen in de (hypotheek)akte(n) benoemen en de consequenties daarvan uitleggen.  | B |
| 1e.5  | De kandidaat kan de verschillende soorten opstal- en inboedelverzekeringen uitleggen.   | B |
| 1e.6  | De kandidaat kan de procedures en werkwijzen van informatiesystemen, zoals BKR, verklaren en kan de consequenties van de resultaten uitleggen.  | B |
| 1e.7  | De kandidaat kan de verschillende kosten voor verkrijging en financiering van de eigen woning in fiscale zin onderscheiden.   | B |
| 1e.8  | De kandidaat kan het verschil uitleggen tussen de advies- en distributiekosten van directe hypotheekaanbieders en de advies- en distributievergoeding van het intermediaire kanaal.                             | B |
| 1e.9  | De kandidaat kan het restschuldrisico uitleggen.  | B |
| 1e.10   | De kandidaat kan de gevolgen van vervroegde aflossing van hypothecair krediet uitleggen en hiervan de regels toepassen.   | B |
| 1e.11   | De kandidaat kan uitleggen wat de financiële consequenties zijn van een eigen woning in de verkoop die (tijdelijk) wordt verhuurd en de financiële gevolgen van het tijdelijk hebben van meer (eigen) woningen. | B |
| 1e.12   | De kandidaat kan uitleggen wat de gevolgen zijn van het afkopen, wijzigen, (fiscaal) voortzetten en het verpanden van een KEW, SEW en BEW.  | B |
| 1e.13   | De kandidaat kan de verschillen in beloningswijzen van advies in consumptief en hypothecair krediet uitleggen.  | B |
| <b>Eindterm 1f</b>  |   |   |
| De persoon baseert zijn advies op grondige kennis van overeenkomstenrecht en zekerhedenrecht relevant met betrekking tot kredieten. |   |   |
| 1f.1  | De kandidaat kan verkoopbelemmerende factoren bij eigendom herkennen en de consequenties hiervan uitleggen.   | B |
| 1f.2  | De kandidaat kan de klant de verschillen tussen aankoop van bestaande-, nieuw- of eigenbouw uitleggen.  | B |
| 1f.3  | De kandidaat kan uitleggen wat het recht van hypotheek inhoudt.   | B |
| 1f.4  | De kandidaat kan begrippen, zoals mede-debiteurschap, borgstelling, garantstelling, verpanding, bijpandstelling en medeonderzetting uitleggen en onderling vergelijken.   | B |
| <b>Eindterm 1g</b>  |   |   |
| De persoon baseert zijn advies op kennis van producten om risico's af te dekken.  |   |   |
| 1g.1  | De kandidaat kan uitleggen welke betalingsbeschermers, naast een hypothecair krediet kunnen worden afgesloten.  | B |
| 1g.2  | De kandidaat kan het verband aangeven tussen de aflossingsvorm en het overlidensrisico.   | B |

|   |   |   |
|---|---|---|
| 1g.3  | De kandidaat kan uitleggen welke betalingsbeschermers, naast een consumptief krediet kunnen worden afgesloten.  | B |
| <b>Eindterm 1h</b><br>De persoon baseert zijn advies op kennis van betaalbaarheids- en renterisico's.                         |   |   |
| 1h.1  | De kandidaat kan het huidige inkomen vaststellen en een prognose van het toekomstige inkomen geven, in geval van arbeidsongeschiktheid, werkloosheid, overlijden, langlevens (pensionering) en (echt)scheiding. | B |
| 1h.2  | De kandidaat kan de netto en bruto woonlasten berekenen op basis van verschillende situaties en scenario's (arbeidsongeschiktheid, werkloosheid, overlijden en langlevens/pensionering).                        | B |
| 1h.3  | De kandidaat kan een berekening maken van de heffing van de inkomstenbelasting en de overige belastingen met betrekking tot de financiering en de objecten waarvoor hypothecaire kredieten worden verstrekt.    | B |
| 1h.4  | De kandidaat kan een berekening maken van de gevolgen voor de inkomstenbelasting van zowel het bezit als de financiering van de objecten waarvoor hypothecaire kredieten worden verstrekt.                      | B |
| 1h.5  | [Vervallen.]  |   |
| 1h.6  | De kandidaat kan de hypothecair kredietvoorwaarden, zoals de meeneem,- verhuis- en doorgeefregeling, uitleggen.   | B |
| <b>Eindterm 1i</b><br>De persoon baseert zijn advies op kennis van consumptief kredietproducten met bijbehorende voorwaarden. |   |   |
| 1i.1  | De kandidaat kan het verband tussen de economische looptijd van objecten en de looptijd en restantschuld van het krediet uitleggen.   | B |
| 1i.2  | De kandidaat kan de eigenschappen en toepassingsmogelijkheden van alternatieve financieringsvormen uitleggen.   | B |
| 1i.3  | De kandidaat kan de verschillende kredietvormen en de krediettechnische kenmerken van de verschillende aflossingsvormen uitleggen.  | B |
| 1i.4  | De kandidaat kan uitleggen hoe de leencapaciteit van een aanvrager wordt beoordeeld.  | B |
| 1i.5  | De kandidaat kan de kosten van de verschillende kredietvormen omschrijven en onderling vergelijken.   | B |
| 1i.6  | De kandidaat kan de werking van de meest gebruikelijke arbeidsongeschiktheids-, werkloosheids- en overlijdensrisicoverzekeringen uitleggen.   | B |

### Vaardigheden

| Vaardigheid (V) | Norm/Resultaat/Prestatie-indicator | Toelichting op vaktechnische of communicatieve aspecten van de vaardigheid |
|-----------------|------------------------------------|--|
|-----------------|------------------------------------|--|

|  |   |  |
|--|---|--|
| De kandidaat kan:  |   | of omstandigheden rond de vaardigheid  |
| <b>Eindterm 2e</b><br>De persoon beschikt over het vermogen om met betrekking tot het advies: <ul style="list-style-type: none"> <li>• de mogelijkheden te presenteren;</li> <li>• adviesverantwoordelijkheid te nemen;</li> <li>• te handelen op gewijzigde omstandigheden tijdens het adviestraject;</li> <li>• het adviestraject adequaat vast te leggen in het dossier.</li> </ul> |   |  |
| 2e.1 De mogelijkheden presenteren.   | De kandidaat maakt een realistische inschatting of de aanvraag uiteindelijk geaccepteerd zal worden.<br><br>De kandidaat legt aan de klant alle mogelijkheden voor en bespreekt deze met de klant, zodat deze een bewuste en verantwoorde keuze kan maken.<br>Alle relevante financiële consequenties zijn voor de klant duidelijk. | Een belangrijk aspect van het advies is, dat de analyses cijfermatig worden onderbouwd. Een cijfermatige analyse is in een aantal gevallen, bijvoorbeeld bij het bepalen van de hoogte van de risicodekking, noodzakelijk om te kunnen nagaan of het advies aansluit bij het klantprofiel.<br>Ook is het noodzakelijk dat de klant inzicht heeft in de financiële implicaties (bijvoorbeeld bij oversluiten) of financiële onderbouwing (bijvoorbeeld bij de geadviseerde dekking voor een risicoverzekering) om het advies goed te kunnen beoordelen. |
| 2e.2 Adviesverantwoordelijkheid nemen.   | De kandidaat formuleert zijn advies en motiveert dit. De kandidaat bespreekt het advies en de motivering met de klant, waarbij hij de klant duidelijk maakt hoe het advies aansluit bij zijn profiel.   | Advies geven is niet uitsluitend de wens van de klant volgen, maar daadwerkelijk advies geven op basis van eigen inzicht en kunnen. Indien het advies niet wordt opgevolgd, zal de klant moeten worden gewaarschuwd voor de consequenties van het niet (geheel of gedeeltelijk) opvolgen van zijn advies.  |
| 2e.3 Te handelen op gewijzigde omstandigheden tijdens het adviestraject.   | De kandidaat kan de gevolgen van wezenlijke wijzigingen tijdens het advies- en aanvraagtraject voor klant en aanbieder inschatten op consequenties.   | Bijvoorbeeld: ontslag werknemer tijdens aanvraagtraject hypotheekofferte of consumptief kredietaanvraag alsnog aankaarten bij geldverstrekker.   |
| 2e.4 Het adviestraject op de juiste wijze vastleggen in het klantdossier.  | Dossier bevat de juiste gegevens en deze zijn op een gemakkelijke manier terug te vinden.<br>Te beoordelen is of de advisering op een juiste manier heeft plaatsgevonden.   | In verband met de zorgplicht is een goede vastlegging en archivering van belang. Ook in het kader van het toezicht is het van belang dat het dossier compleet en goed reconstrueerbaar is.   |

### Competenties

| Competentie (C)<br>De kandidaat kan: | Context | Kritische kenmerken van de situatie | Waardering door de kandidaat |
|--------------------------------------|---------|-------------------------------------|------------------------------|
| <b>Eindterm 3c</b>                   |         |                                     |                              |

De persoon demonstreert en/of bewijst dat hij de klant kan adviseren met betrekking tot de financiering van de objecten door middel van een consumptief en/of hypothecair krediet en het bemiddelingstraject tot stand kan laten komen.

3c.1 Een passend advies opstellen.

Uit het totale aanbod van de verschillende aflossings- en rentevormen.

Het advies van de kandidaat is concreet, klantspecifiek en reproduceerbaar en inclusief eventuele aflossingsconstructie mede gebaseerd op het restschuldrisico, rentestructuur en de daarbij behorende woonlastenbeschermer(s), betalingsbeschermers of vergelijkbare en alternatieve oplossingsrichtingen.

De kandidaat houdt rekening met de gegevens uit de analysefase en het klantprofiel. Alle gegevens, informatie, documenten en bestaande producten zijn op een juiste wijze vertaald.

Bij de betaalbaarheid houdt de kandidaat ook rekening met de volgende situaties: overlijden, werkloosheid en arbeidsongeschiktheid van (één van de) aanvrager(s) en het langlevensscenario (pensionering).

De kandidaat zoekt naar oplossingen om het krediet mogelijk te maken, wijst op sparen, aanpassing bestedingspatronen en dergelijke.

De kandidaat houdt rekening met alle relevante fiscale regelgeving rondom de (geld)lening (zoals hypotheekrenteaftrek, gevolgen box 3, tussentijdse aflossing).

De kandidaat houdt rekening met het relevante juridische kader waarin de aanvrager(s) zich bevind(t)(en).

De kandidaat neemt relevante bestaande producten en overeenkomsten mee in het advies.

De kandidaat laat aan de klant de consequenties zien van de verschillende rentetypes, -mogelijkheden en aflossingsvormen.

De kandidaat geeft bij langlopende hypotheekgerelateerde producten, zoals een KEW of BEW, inzicht in de financiële en fiscale gevolgen van voortijdige beëindiging of wijziging van het product

Kandidaat verantwoordt het volledige advies.

Kan de kandidaat inzicht verschaffen in de afwegingen die bij de beoordeling een rol hebben gespeeld?

Kan de kandidaat de fiscale gevolgen van het voorstel goed inschatten?

|  |                          |   |   |
|--|--------------------------|---|---|
|  |                          | bij onder meer gewijzigde doelstellingen.<br>De kandidaat brengt de afweging met of zonder NHG in kaart bij hypothecair krediet.  |   |
| 3c.2 Het advies onderbouwen en uitleggen.                              | Klantgesprek.            | <p>De kandidaat informeert de klant over de relevante financiële, fiscale en juridische implicaties van het aangaan van een krediet en daarbij behorende producten.</p> <p>De kandidaat houdt rekening met de relevante regelgeving en zorgt, waar nodig, voor een kwalitatieve en kwantitatieve onderbouwing (hypothecaire explain- of maatwerksituaties). Onderbouwing van de kandidaat is klantspecifiek en sluit aan bij de kennis en begrip van de klant. Kandidaat kan de betaalbaarheid goed motiveren.</p> <p>De kandidaat geeft in geval van een oversluitadvies een cijfermatige vergelijking van het oude en nieuwe (hypothecair) krediet de (financiële) gevolgen van het oversluiten en de terugverdientijd en legt dit schriftelijk vast.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• De kandidaat kan de gevolgen aan de klant inzichtelijk maken. Klant heeft inzicht in de risico's.</li> <li>• De (maand) lasten zijn voor de klant inzichtelijk.</li> <li>• De samenstelling van het krediet en de premie van eventuele betalings- en woonlastenbeschermer(s) zijn voor de klant inzichtelijk.</li> </ul> | <p>Evalueert tijdens het gesprek op effect, knelpunten en acceptatie.</p> <p>Neemt eigen verantwoordelijkheid door klant te wijzen op risico's en gevolgen van gemaakte keuzes.</p> <p>De klant begrijpt de mogelijke consequenties van het niet (tijdig) betalen van de maandlasten.</p> |
| 3c.3 In geval klant afwijkt van het gegeven advies tijdig waarschuwen. | Afwijken van het advies. | Als de adviseur afwijking van het advies onverstandig acht, dan wijst hij de klant op de mogelijke gevolgen van die afwijking.  | Gebruik maken van de vaardigheden die horen bij een slechtnieuwsgesprek: korte introductie, slecht nieuws medelen, opvangen emoties, argumenten toelichten, en hoe verder.  |
| 3c.4 In het dossier de   | Klantgesprek.            | De kandidaat legt afwijkingen van het advies vast en  | Blijft bewust van zijn  |

|  |   |   |   |
|--|---|---|---|
| afwijkingen en de uitwerking daarvan vastleggen.                         |   | maakt de consequenties hiervan (cijfermatig) inzichtelijk.<br>De kandidaat onderbouwt en overtuigt de klant van de (financiële) gevolgen consequenties en gevolgen van de voorgenomen beslissing die afwijkt van de oorspronkelijke doelstellingen van de klant.  | adviesrol en neemt zo nodig eigen verantwoordelijkheid.   |
| 3c.5 Adviseren over extra zekerheden of alternatieve financieringswijze. | In situaties waarbij een krediet niet mogelijk of niet passend en verantwoord is.                           | De fiscale en juridische gevolgen van extra zekerheden, extra inkomstenbronnen, schenkingen of erfenissen zijn in beeld gebracht met betrekking tot het voorgenomen krediet.  | Is alert in het onderkennen van situaties die maatschappelijk niet wenselijk worden geacht of wettelijk niet zijn toegestaan. |
| 3c.6 Adviseren van passende producten in relatie tot het krediet.        | Indien kandidaat het krediet verzorgt.  | De kandidaat stelt op juiste wijze de verzekerde som vast voor de opstal- en/of inboedelverzekering naast een hypothecair krediet.<br>De kandidaat adviseert bij een hypothecair krediet een passende dekking voor de opstal- en/of inboedelverzekering die aansluit bij de geïnventariseerde gegevens van de klant.<br>De kandidaat stelt op de juiste wijze de verzekerde som vast voor bij consumptief krediet aanpalende producten vast.<br>Advies met betrekking tot bij consumptief krediet aanpalende producten past bij het gesloten krediet, het risico en de wensen van de klant. |   |
| 3c.7 Offertes aanvragen en controleren.                                  | Hypotheekoffertes, maar ook aanverwante offertes, zoals van woonlastenbeschermers en levens- verzekeringen. | De kandidaat vergelijkt offertes kwalitatief en kwantitatief en kan verschillen tussen offertes verklaren.<br>De kandidaat kan uitleggen waarom een offerte wel of niet aansluit bij het advies.<br>De kandidaat informeert de klant zodat deze de juiste afweging kan maken bij het wel of niet accepteren van de offerte.   | Controleert of product(en) tot stand zijn gekomen in overeenstemming met de aanvraag.   |

**Eindterm 3d**

De persoon demonstreert en/of bewijst dat hij de klant kan informeren in geval van afwijzing van de financiering.

|  |               |  |
|--|---------------|--|
| 3d.1 De klant informeren in geval van afwijzing van de financiering. | Klantgesprek. | Gebruik maken van de vaardigheden die horen bij een slechtnieuwsgesprek: korte introductie, slecht nieuws meedelen, opvangen emoties, argumenten toelichten en hoe dan verder. |
|--|---------------|--|

## Taak 4. Beheren en actueel houden van het advies

### Kennis

| Nummer toetsterm  | Omschrijving toetsterm  | Kennisniveau |
|---|---|--------------|
| <b>Eindterm 1j</b>  |   |              |
| De persoon baseert zijn werkzaamheden met betrekking tot het beheer en actueel houden van het advies op basis van kennis van het proces rondom kredietbeheer. |   |              |
| 1j.1  | De kandidaat kan de procedures en gevolgen uitleggen van de administratieve afhandeling en mutaties in het kader van het beheer van hypothecair krediet.  | B            |
| 1j.2  | De kandidaat kan de wettelijke regels in het kader van achterstalligheid en het ontstaan van non-betaling in geval van hypothecair krediet omschrijven.   | K            |
| 1j.3  | De kandidaat kan uitleggen hoe en wanneer verdragingsrente bij consumptief krediet in rekening wordt gebracht.  | B            |
| 1j.4  | De kandidaat kan in geval van algehele of gedeeltelijke extra aflossing van consumptief krediet uitleg geven over de (mogelijke) kosten en de invloed op de resterende of theoretische looptijd en termijnbedrag. | B            |
| 1j.5  | De kandidaat kan de mogelijkheden van de consumptief kredietgever voor beslaglegging en uitwinning benoemen.  | K            |
| 1j.6  | De kandidaat kan het (wettelijke) traject voor schuldsanering beschrijven.  | K            |
| 1j.7  | De kandidaat kan de procedures en gevolgen uitleggen van de administratieve afhandeling en mutaties in het kader van het beheer van consumptief krediet.  | B            |
| 1j.8  | De kandidaat kan de wettelijke regels in het kader van achterstalligheid en het ontstaan van non-betaling in geval van consumptief krediet omschrijven.   | K            |

### Vaardigheden

| Vaardigheid (V)<br>De kandidaat kan: | Norm/Resultaat/Prestatie-indicator | Toelichting op vaktechnische of communicatieve aspecten van de vaardigheid of omstandigheden rond de vaardigheid |
|--------------------------------------|------------------------------------|--|
| <b>Eindterm 2f</b>                   |                                    |  |



|  |  |  |
|--|--|--|
| De persoon beschikt over het vermogen om het beheertraject adequaat vast te leggen in het dossier. |  |  |
| 2f.1 Het beheer-traject op de juiste wijze vastleggen in het klantdossier                          | Dossier bevat de juiste gegevens en deze zijn op een makkelijke manier terug te vinden.<br>Te beoordelen is of het beheer op een juiste manier heeft plaatsgevonden. | In verband met de zorgplicht is een goede vastlegging en archivering van belang. Ook in het kader van het toezicht is het van belang dat het dossier compleet en goed reconstrueerbaar is.<br>De privacywetgeving moet daarbij betrokken worden. |

### Competenties

| Competentie (C)<br>De kandidaat kan:   | Context  | Kritische kenmerken van de situatie  | Waardering door de kandidaat   |
|--|--|--|--|
| <b>Eindterm 3e</b><br>De persoon demonstreert en/of bewijst dat hij tijdens de looptijd van het consumptief en /of hypothecair krediet kan adviseren op basis van eventuele wijzigingen in wet- en regelgeving, productaanpassingen of gewijzigde klantomstandigheden. |  |  |  |
| 3e.1 Inzicht geven in de financiële, fiscale en juridische gevolgen van wijzigingen van de financiering.   | Klantgesprek.  | De kandidaat geeft de klant een realistisch inzicht in alle gevolgen, waaronder de gevolgen van een extra aflossing al dan niet uit een (expirerend) vermogensopbouwproduct en kan een bewuste keuze maken.  |  |
| 3e.2   | [Vervallen.]   |  |  |
| 3e.3 Beoordelen of aanpassing van het krediet en eventueel daarmee verband houdende financiële producten en/of andere oplossingsrichtingen wenselijk zijn en, waar nodig, komen met een concreet advies en bemiddelingsvoorstel.                                       | Gedurende de looptijd van het product zoals wijzigingen in wet- en regelgeving en de daaruit voortvloeiende productaanpassingen. | De kandidaat actualiseert het klantprofiel:<br>De kandidaat beoordeelt de impact van de verandering op het eerdere advies.<br>De kandidaat adviseert over een bestaand krediet en daaraan gerelateerde producten, aan de hand van de actuele informatie. | De kandidaat bepaalt op de juiste wijze aan de hand van de nieuwe informatie wat de eventuele consequenties zijn voor de lopende financiering. <ul style="list-style-type: none"> <li>• De verstrekking is ook op langere termijn passend en verantwoord.</li> <li>• De kandidaat houdt rekening met het actuele klantprofiel en de actuele situatie.</li> </ul> |

|  |  |  |   |
|--|--|--|---|
| 3e.4 Handelen in geval van wijzigingen in de omstandigheden van de klant.  | Bij gewijzigde klantomstandigheden.              | De kandidaat beantwoordt eventuele vragen van de klant. Geeft correcte en duidelijke uitleg.<br>De kandidaat reviseert zijn oorspronkelijk advies op basis van de gewijzigde omstandigheden van de klant, zoals echtscheiding/verbreking partnerrelatie, gezinsuitbreiding, einde of wijziging in dienstverband.   | Evaluatie van de betaalbaarheidsanalyse en aanpassingen als gevolg daarvan in advies en financiële producten, dan wel andere oplossingsrichtingen.  |
| 3e.5 Het bedrag aan te restitueren rente en kosten voor vervroegde aflossing van een consumptief krediet berekenen.  | Ingeval van algehele en gedeeltelijke aflossing. | Het bedrag is berekend aan de hand van de gegevens uit de administratie.   |   |
| <p><b>Eindterm 3f</b><br/>De persoon demonstreert en/of bewijst dat hij de klant kan adviseren in stadia van niet-nakomen van contractuele verplichtingen of onvrijwillig beëindiging van de overeenkomsten.</p> |  |  |   |
| 3f.1 Adviseren in geval van niet-nakomen contractuele verplichtingen.  | Klantgesprek.                                    | De kandidaat informeert de klant over het niet-nakomen van zijn contractuele verplichtingen met betrekking tot het consumptief of hypothecair krediet, zoals het niet betalen van rente en/of aflossing geldlening, verzekeringspremies.<br>De kandidaat geeft duidelijke en volledige uitleg over het proces en zoekt naar (tijdelijke) oplossingen bij betalingsproblemen.<br>De uitleg door de kandidaat is conform de wettelijke mogelijkheden en de mogelijkheden bij Nationale Hypotheek Garantie.<br>De kandidaat verwijst waar nodig door naar instanties die de klant verder kunnen helpen. | Gebruik maken van de vaardigheden die horen bij een slechtnieuwsgesprek: korte introductie, slecht nieuws medelen, opvangen emoties, argumenten toelichten en hoe dan verder.<br>Evalueert of er voldoende is gedaan om de klant van dienst te zijn bij betalingsproblemen. |