

## Woonkrediet: kijk verder dan alleen de lage rentevoet!

### Verzekeringmakelaars willen komaf maken met wurgcontracten bij koppelverkoop

- Met Batibouw in het verschiet gaan veel Belgen weer leningen afsluiten;
- Koppelverkoop zorgt er nog altijd voor dat veel consumenten 'erin geluisd' worden: een lage rente in ruil voor een nadelig verzekeringscontract waar ze voor een lange tijd aan vast hangen;
- FVF vindt dat de consument nog altijd onvoldoende beschermd wordt met het huidige voorstel van de regering.

Wommelgem, 19 februari 2016 – Binnenkort gaat Batibouw weer van start – het moment waarop het bij veel Belgen gaat kriebelen om een huis te kopen of te (ver)bouwen. Wie niet goed oplet, riskeert daarbij jarenlang financieel gestraft te worden: in ruil voor een voordeligere rente op hun lening aanvaardden veel consumenten – soms zonder het te weten – een dure schuldsaldo- of brandverzekering waar ze achteraf niet zonder kleerscheuren vanaf komen. Het voorstel van de huidige regering om de consument tegen dit soort koppelverkoop te beschermen gaat niet ver genoeg, vindt FVF, de Federatie voor Verzekerings- en Financiële tussenpersonen die meer dan 1.600 Nederlandstalige verzekeringsmakelaars bundelt. Ze voelen zich daarin gesterkt door een rapport van de OESO.

### KOPPELVERKOOP BRENGT CONSUMENT IN HET GEVAAR

De consument is zich niet altijd bewust van de complexiteit van verzekeringen. Dat zorgt voor grote risico's, vinden de verzekeringsmakelaars, zeker bij koppelverkoop dat nog steeds courant is bij het afsluiten van hypothecaire leningen. Consumenten hangen daardoor 20 tot 30 jaar vast aan een voor hen vaak nadelig contract. Zelfs de OESO is in een rapport uitermate kritisch over deze vorm van koppelverkoop die nog altijd bestaat in België. Voordelig voor de bank, maar schadelijk voor de klant, zo luidt het verdict.

"Bij het afsluiten van een lening krijgen consumenten een lagere interestvoet bij de bank als ze meerdere producten afnemen via dezelfde groep, bijvoorbeeld een schuldsaldoverzekering en/of een brandverzekering. Maar – vaak zonder het te weten – zijn ze verplicht om de verzekering voor de volledige duurtijd van het krediet aan te houden, soms meer dan 20 jaar! Het tarief van de verzekering kan jaarlijks verhoogd worden, zonder dat de consument zijn verzekering kan opzeggen, want dan wordt hij geconfronteerd met een hogere rentevoet", geeft Kelly Schamphelaere -directeur van FVF- aan. "Zeker met Batibouw in het verschiet willen we mensen alert maken zodat ze zich niet laten vangen in een wurgcontract."



De verzekeringsmakelaars vinden dat het recente voorstel van Kris Peeters, Minister van Werkgelegenheid, Arbeid en Sociaal Overleg, niet ver genoeg gaat om de consumenten te beschermen. Volgens dat voorstel zullen kredietgevers vanaf volgend jaar een vernieuwd standaardformulier moeten voorleggen dat meer vermeldt dan alleen maar het bedrag, de rentevoet en de maandelijkse aflossingen. "Maar de consument heeft méér nodig dan een formuliertje. Er is immers een duidelijk onevenwicht in de rechten en plichten. Zo wordt het jaarlijkse opzegrecht dat de consument heeft voor verzekeringen overduidelijk beknot. Er moeten dus dringend oplossingen komen zodat de feitelijke gijzeling van de consument stopt!"

FVF is de Federatie voor Verzekerings- en Financiële tussenpersonen en telt meer dan 1.600 leden.

De leden van FVF zijn verzekeringsmakelaars die staan voor een onafhankelijke keuze, goede service en optimale verdediging van de belangen van hun klant.

De verzekeringsmakelarij is in België een van de belangrijkste distributiekanaalen, zowel voor particulieren als voor bedrijven.

De onafhankelijke verzekeringsmakelaar is herkenbaar via dit logo

