

Eindtermen en toetstermen module hypothecair krediet

Algemene kennis en vaardigheden

Kennis

Nummer toetsterm	Omschrijving toetsterm	Kennisniveau
Eindterm 1a 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 de 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 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"> • erfrecht; • huwelijksvermogensrecht en overige samenlevingsvormen; • publiekrechtelijke gebruiksbeperkingen; • overeenkomstenrecht; • sociale verzekeringen; • WSNP en overige relevante regelgeving op het gebied van hypothecair krediet en de onroerende zaken of overige registergoederen waarvoor deze kredieten worden verstrekt. 	K
1a.5	De kandidaat kan op hoofdlijnen de inhoud beschrijven van de door de toezichthouder geschreven relevante documenten met betrekking tot hypotheekadvisering.	K
Eindterm 1b 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 adviseur uitleggen.	B
1b.5	De kandidaat kan de procedure rond de koop en verkoop van een woning omschrijven.	K
1b.6	De kandidaat kan de verschillende koopconstructies en koopstimulerende maatregelen onderscheiden.	B
1b.7	De kandidaat kan het tijdpad, de geldstroom en het documentenverkeer van het aankoop- en financieringsproces 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).	B
Eindterm 1c 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) De kandidaat kan:	Norm/Resultaat/Prestatie-indicator	Toelichting op vaktechnische of communicatieve aspecten van de vaardigheid of omstandigheden rond de vaardigheid
Eindterm 2a 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 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 alleen formulieren en offertes die samenhangen met het hypotheekadvies.
Eindterm 2b 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) De kandidaat kan:	Norm/Resultaat/Prestatie-indicator	Toelichting op vaktechnische of communicatieve aspecten van de vaardigheid of omstandigheden rond de vaardigheid
Eindterm 4a 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"> • fraudesignalen te onderkennen en daarop te handelen; • door te verwijzen; • verschillende belangen in kaart brengen; • morele aspecten en verantwoordelijkheid uit te leggen. 		
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 verwijst door 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. De kandidaat kan de gemaakte keuzen bij bijvoorbeeld de geadviseerde producten verantwoorden. De kandidaat kan de spanningsvelden binnen het adviestraject en de gevolgen daarvan herkennen en benoemen.	Kostenloading, verdienmodel, voor- en nadelen van product of advies onderkennen, alternatieve producten of adviezen meewegen, belangenafweging belanghebbenden – o.a. aanbieders, bemiddelaars, 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
Eindtermen 1d 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 als betaalbaar houden en het renterisico in alle relevante situaties beter beheersbaar worden.	B

Competenties

Competentie (C) De kandidaat kan:	Context	Kritische kenmerken van de situatie	Waardering door de kandidaat
Eindterm 3a 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"> De kandidaat brengt behoefte van de klant in kaart. Interviewtechniek. De kandidaat legt begrijpelijk en klantspecifiek uit waarom hij de informatie vraagt en waarvoor hij de informatie nodig heeft. Zoals identificatie, inkomensgegevens, bestaande voorzieningen. De kandidaat gebruikt de juiste (extra) informatiebronnen van de klant zoals jaarrekening, begroting, balans, aangifte IB, box 	<ul style="list-style-type: none"> Analyseert bij knelpunten de eigen rol. Reflecteert op eigen vaardigheden. Gaat na of de klant de uitleg heeft begrepen.

		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. • De kandidaat luistert naar de vraag van de klant en komt hier met een duidelijk antwoord op terug.	
3a.2 Het klantprofiel opstellen.		• Het klantprofiel is volledig (doelstelling, financiële positie, risicobereidheid, kennis) voor zover relevant voor het opstellen van een passend hypotheekadvies. De kandidaat stelt het klantprofiel vast waarmee toegewerkt kan worden naar een advies. • Klant kan zich herkennen in het profiel.	Kan uitkomsten van de inventarisatie verantwoorden.

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

Vaardigheden

Vaardigheid (V) De kandidaat kan:	Norm/Resultaat/Prestatie-indicator	Toelichting op vaktechnische of communicatieve aspecten van de vaardigheid of omstandigheden rond de vaardigheid
Eindterm 2c 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. De kandidaat legt de gegevens duidelijk vast. Bij het ontbreken van gegevens vraagt de kandidaat de ontbrekende gegevens bij de klant op 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.	
Eindterm 2d 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. 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 (pensioering).
2d.2 Financiële consequenties berekenen.	De kandidaat analyseert de financiële consequenties in geval van overlijden, arbeidsongeschiktheid, werkloosheid en het langlevensrisico. 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 (pensioering) in relatie tot de geldende (wettelijke) normen en de persoonlijke situatie van de klant.

Competenties

Competentie (C)	Context	Kritische kenmerken van de situatie	Waardering door de kandidaat
-----------------	---------	-------------------------------------	------------------------------

De kandidaat kan:			
Eindterm 3b 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 inkomsterugval 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.	

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

Kennis

Nummer toetsterm	Omschrijving toetsterm	Kennisniveau
Eindterm 1e De persoon baseert zijn advies op grondige kennis van producten met betrekking tot hypothecaire kredieten, waaronder het belang van aflossen van de schuld.		
1e.1	De kandidaat kent de verschillen tussen nominale en effectieve rente.	K
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 weet wat informatiesystemen, zoals die van het BKR, inhouden en kan de consequenties 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 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
Eindterm 1f De persoon baseert zijn advies op grondige kennis van overeenkomstenrecht en zekerhedenrecht relevant met betrekking tot hypothecaire 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
Eindterm 1g 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 hypothecaire lening, kunnen worden afgesloten.	B
1g.2	De kandidaat kan het verband aangeven tussen de aflossingsvorm en het overlijdensrisico.	B
Eindterm 1h 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 en langlevens (pensionering).	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 hypothecaire kredietvoorwaarden, zoals de meeneem,- verhuis- en doorgeefregeling, uitleggen.	B

Vaardigheden

Vaardigheid (V) De kandidaat kan:	Norm/Resultaat/Prestatie-indicator	Toelichting op vaktechnische of communicatieve aspecten van de vaardigheid of omstandigheden rond de vaardigheid
Eindterm 2e De persoon beschikt over het vermogen om met betrekking tot het advies: <ul style="list-style-type: none"> • de mogelijkheden te presenteren; • adviesverantwoordelijkheid te nemen; • te handelen op gewijzigde omstandigheden tijdens het adviestraject. 		
2e.1 De mogelijkheden presenteren.	De kandidaat legt aan de klant alle mogelijkheden voor en bespreekt deze met de klant, zodat deze een bewuste en verantwoorde keuze kan maken. 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. 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	De kandidaat kan de gevolgen van wezenlijke wijzigingen tijdens het advies-	Bijvoorbeeld: ontslag werknemer tijdens aanvraagtraject hypotheekofferte alsnog

adviestraject.	en aanvraagtraject voor klant en aanbieder inschatten op consequenties.	aankaarten bij geldverstrekker.
----------------	---	---------------------------------

Competenties

Competentie (C) De kandidaat kan:	Context	Kritische kenmerken van de situatie	Waardering door de kandidaat
Eindterm 3c De persoon demonstreert en/of bewijst dat hij de klant kan adviseren met betrekking tot de financiering van de objecten door middel van een hypotheekconstructie of op ander wijze, en het bemiddelingstraject tot stand kan laten komen.			
3c.1 Een passende hypotheekconstructie opstellen.	Uit het totale aanbod van de verschillende aflossings- en rentevormen.	<p>Het advies van de kandidaat is concreet, klantspecifiek en reproduceerbaar en inclusief aflossingsconstructie mede gebaseerd op het restschuldrisico, renteconstructie en de daarbij behorende woonlastenbeschermer(s) of vergelijkbare en alternatieve oplossingsrichtingen.</p> <p>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.</p> <p>Bij de betaalbaarheid houdt de kandidaat ook rekening gehouden met de volgende situaties: overlijden, werkloosheid en arbeidsongeschiktheid van (één van de) aanvrager(s) en het langlevensscenario (pensionering).</p> <p>De kandidaat zoekt naar oplossing om financiering mogelijk te maken, wijst op sparen, aanpassing bestedingspatronen en dergelijke.</p> <p>De kandidaat houdt rekening met alle relevante fiscale regelgeving rondom de geldlening (zoals hypotheekrenteaf trek, tussentijdse aflossing).</p> <p>De kandidaat houdt rekening met het relevante juridische kader waarin de aanvrager(s) zich bevind(t)(en).</p> <p>De kandidaat neemt relevante bestaande producten en overeenkomsten mee in het advies.</p> <p>De kandidaat laat aan de klant de consequenties zien van de verschillende rentetypes en aflossingsvormen.</p> <p>De kandidaat geeft bij langlopende producten, zoals een KEW of BEW, inzicht in de financiële en fiscale gevolgen van voortijdige beëindiging of wijziging van het product bij onder meer gewijzigde doelstellingen.</p> <p>De kandidaat brengt de afweging met of zonder NHG in kaart.</p>	
3c.2 Het advies onderbouwen.	Klantgesprek.	<p>De kandidaat informeert de klant over de relevante financiële, fiscale en juridische implicaties van het aangaan van een hypothecair 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 (<i>explainsituaties</i>).</p> <p>Onderbouwing van de kandidaat is klantspecifiek en sluit aan bij de kennis en begrip van de klant.</p> <p>Kandidaat kan de betaalbaarheid goed motiveren.</p> <p>De kandidaat geeft in geval van een oversluitadvies een cijfermatige vergelijking van de oude en de nieuwe hypothecair krediet de (financiële) gevolgen van het oversluiten en de terugverdientijd en legt dit schriftelijk vast.</p>	<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>

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 meedelen, opvangen emoties, argumenten toelichten, en hoe verder.
3c.4 In het dossier de afwijkingen en de uitwerking daarvan vastleggen.	Klantgesprek.	De kandidaat legt afwijkingen van het advies vast en maakt de consequenties hiervan (cijfermatig) inzichtelijk. 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.	Blijft bewust van zijn adviesrol en neemt zo nodig eigen verantwoordelijkheid.
3c.5 Adviseren over extra zekerheden of alternatieve financieringswijze.	In situaties waarbij (alleen) een hypothecair 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 de voorgenomen financiering.	Is alert in het onderkennen van situaties die maatschappelijk niet wenselijk worden geacht of wettelijk niet zijn toegestaan.
3c.6 Adviseren van passende woonhuis-gerelateerde schadeverzekering (en).	Indien kandidaat hypothecair krediet verzorgt.	De kandidaat stelt op juiste wijze de verzekerde som vast voor de opstal- en/of inboedelverzekering. De kandidaat adviseert een passende dekking voor de opstal- en/of inboedelverzekering die aansluit bij de geïnventariseerde gegevens van de klant.	
3c.7 Offertes aanvragen en controleren.	Hypotheekoffertes, maar ook aanverwante offertes, zoals van woonlastenbeschermers en levensverzekeringen.	De kandidaat vergelijkt offertes kwalitatief en kwantitatief en kan verschillen tussen offertes verklaren. De kandidaat kan uitleggen waarom een offerte wel of niet aansluit bij het advies. 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

Competenties

Competentie (C) De kandidaat kan:	Context	Kritische kenmerken van de situatie	Waardering door de kandidaat
Eindterm 3e De persoon demonstreert en/of bewijst dat hij tijdens de looptijd van de financiering 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.]		

<p>3e.3 Beoordelen of aanpassing van het krediet en daarmee verband houdende financiële producten en/of andere oplossingsrichtingen wenselijk zijn en, waar nodig, komen met een concreet advies en bemiddelingsvoorstel.</p>	<p>Gedurende de looptijd van het product zoals wijzigingen in wet- en regelgeving en de daaruit voortvloeiende productaanpassing en.</p>	<p>De kandidaat actualiseert het klantprofiel: De kandidaat beoordeelt de impact van de verandering op het eerdere advies. De kandidaat adviseert over een bestaand hypothecair krediet en hypotheekgerelateerde producten, aan de hand van de actuele informatie.</p>	<p>Evalueert of het advies (weer) passend is.</p>
<p>3e.4 Handelen in geval van wijzigingen in de omstandigheden van de klant.</p>	<p>Bij gewijzigde klantomstandigheden en.</p>	<p>De kandidaat beantwoordt eventuele vragen van de klant. Geeft correcte en duidelijke uitleg. 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.</p>	<p>Evaluatie van de betaalbaarheidsanalyse en aanpassingen als gevolg daarvan in advies en financiële producten, dan wel andere oplossingsrichtingen.</p>
<p>Eindterm 3f 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>			
<p>3f.1 Adviseren in geval van niet-nakomen contractuele verplichtingen.</p>	<p>Klantgesprek.</p>	<p>De kandidaat informeert de klant over het niet-nakomen van zijn contractuele verplichtingen met betrekking tot het hypotheekadvies, zoals het niet betalen van rente en/of aflossing geldlening, verzekeringspremies. De kandidaat geeft duidelijke en volledige uitleg over het proces en zoekt naar (tijdelijke) oplossingen bij betalingsproblemen. De uitleg door de kandidaat is conform de wettelijke mogelijkheden en de mogelijkheden bij Nationale Hypotheek Garantie. De kandidaat verwijst waar nodig door naar instanties die de klant verder kunnen helpen.</p>	<p>Gebruik maken van de vaardigheden die horen bij een slechtnieuwsgesprek: korte introductie, slecht nieuws meedelen, opvangen emoties, argumenten toelichten en hoe dan verder. Evalueert of er voldoende is gedaan om de klant van dienst te zijn bij betalingsproblemen.</p>