



AFM Consumentenmonitor najaar 2013

Hypotheeken

December 2013

Inhoudsopgave

1. Management Summary
2. Onderzoeksresultaten in detail
 - Hypotheeksluiters
 - Oriëntatie- en afsluitproces
 - Beloning
3. Bijlagen

Management Summary

Management Summary -1-

Hypotheeksluiters

- ✓ Tweevijfde van diegenen die het afgelopen halfjaar een hypotheek hebben afgesloten, is een starter op de koopwoningmarkt.
- ✓ Een hypotheek afsluiten om een verbouwing te financieren wordt steeds minder populair.
- ✓ Vanaf 2013 moeten huiseigenaren nieuwe leningen in maximaal 30 jaar volledig en ten minste annuïtair aflossen om recht op hypotheekrenteaftrek te behouden. Daardoor kiezen steeds meer sluiters voor een annuïteitenhypotheek of (in duidelijk mindere mate) een lineaire hypotheek. Dit gaat ten koste van de andere hypotheekvormen.
- ✓ Voor het eerst sinds jaren is de aflossingsvrije hypotheek niet meer de meest populaire hypotheekvorm.
- ✓ Ruim de helft van de hypotheeken is overgesloten omdat de rentevastperiode verlopen was.
- ✓ Zeven op de tien hypotheeken is met Nationale Hypotheek Garantie (NHG) afgesloten. Het aandeel hypotheeken dat met NHG is afgesloten daalt.



Management Summary -2-

Oriëntatie- en afsluitproces

- ✓ De meerderheid van de hypotheeksluiters heeft zich laten informeren in een persoonlijk gesprek.
- ✓ Hypotheeksluiters gaan het vaakst naar een zelfstandig adviseur voor een adviesgesprek.
- ✓ Er wordt met steeds minder verschillende type adviseurs een adviesgesprek gevoerd. Een verklaring hiervoor kan liggen in het provisieverbod, waarbij elk adviesgesprek in rekening wordt gebracht.
- ✓ Een zeer kleine minderheid sluit zonder advies een hypotheek af (execution only). Het merendeel van de hypotheeksluiters die geen adviesgesprek heeft gehad, is niet op de hoogte van de kennis- en ervaringstoets.
- ✓ Tweevijfde van de hypotheeksluiters heeft meerdere oriëntatie- en/of adviesgesprekken gevoerd. Het totaal aantal oriëntatie- en/of adviesgesprekken neemt wel af.
- ✓ De meerderheid van de hypotheeksluiters die een oriëntatiegesprek heeft gehad bij verschillende adviseurs, heeft uiteindelijk slechts aan één adviseur betaald voor het adviesgesprek.
- ✓ Hypotheeksluiters besteden gemiddeld 12,5 uur aan de keuze voor de soort hypotheek en de geschikte aanbieder. Hiervan wordt gemiddeld zes uur besteed aan gesprekken met adviseurs en 6,5 uur om zelf informatie te zoeken.
- ✓ Een persoonlijk gesprek is de meest gangbare wijze voor het afsluiten van een nieuwe hypotheek.
- ✓ De assurantietussenpersoon is (al jaren) het meest gebruikte kanaal voor het afsluiten van de hypotheek. Zes op de tien hypotheek wordt via een intermediair afgesloten en eenderde wordt direct (via bank of verzekeraar) afgesloten.
- ✓ De helft van de hypotheeksluiters vindt dat de hypotheekverstrekker het klantbelang centraal stelt.

Management Summary -3-

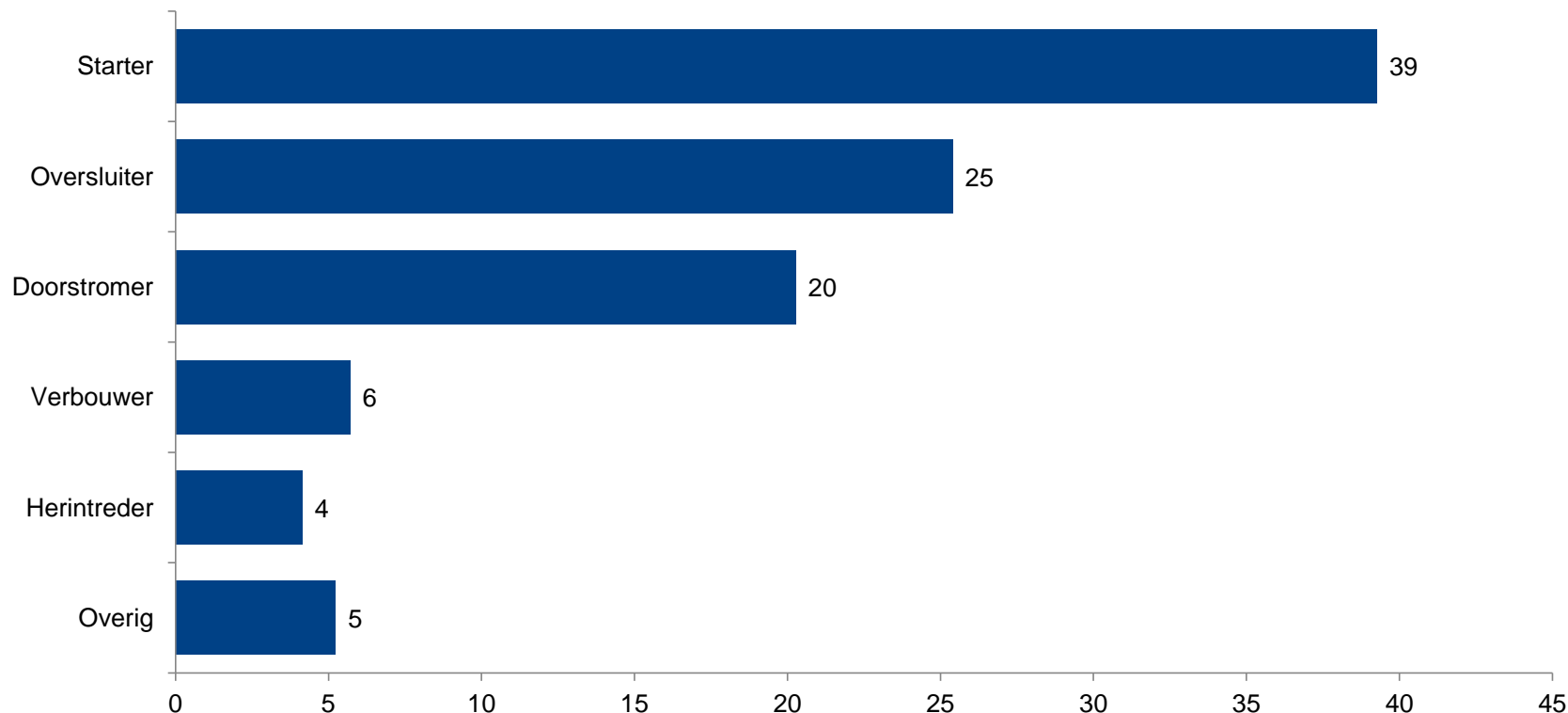
Beloning

- ✓ De helft van de hypotheekadviseurs wordt beloond op basis van een van tevoren afgesproken bedrag (fixed fee).
- ✓ Tweevijfde van de hypotheeksluiters weet niet wat men heeft betaald voor het advies en afsluiten van de hypotheek.
- ✓ Bij het afsluiten van de hypotheek onderhandelt drie op de tien over de kosten van het hypotheekadvies die aan de adviseur moet worden betaald.
- ✓ De helft van de recente hypotheeksluiters maakt een exacte begroting van de toekomstige inkomsten en uitgaven om te zien of de hypotheeklasten kunnen worden opgebracht.

Onderzoeksresultaten in detail

Hypotheeksluiters

Tweevijfde van de recente hypotheeksluiters is een starter

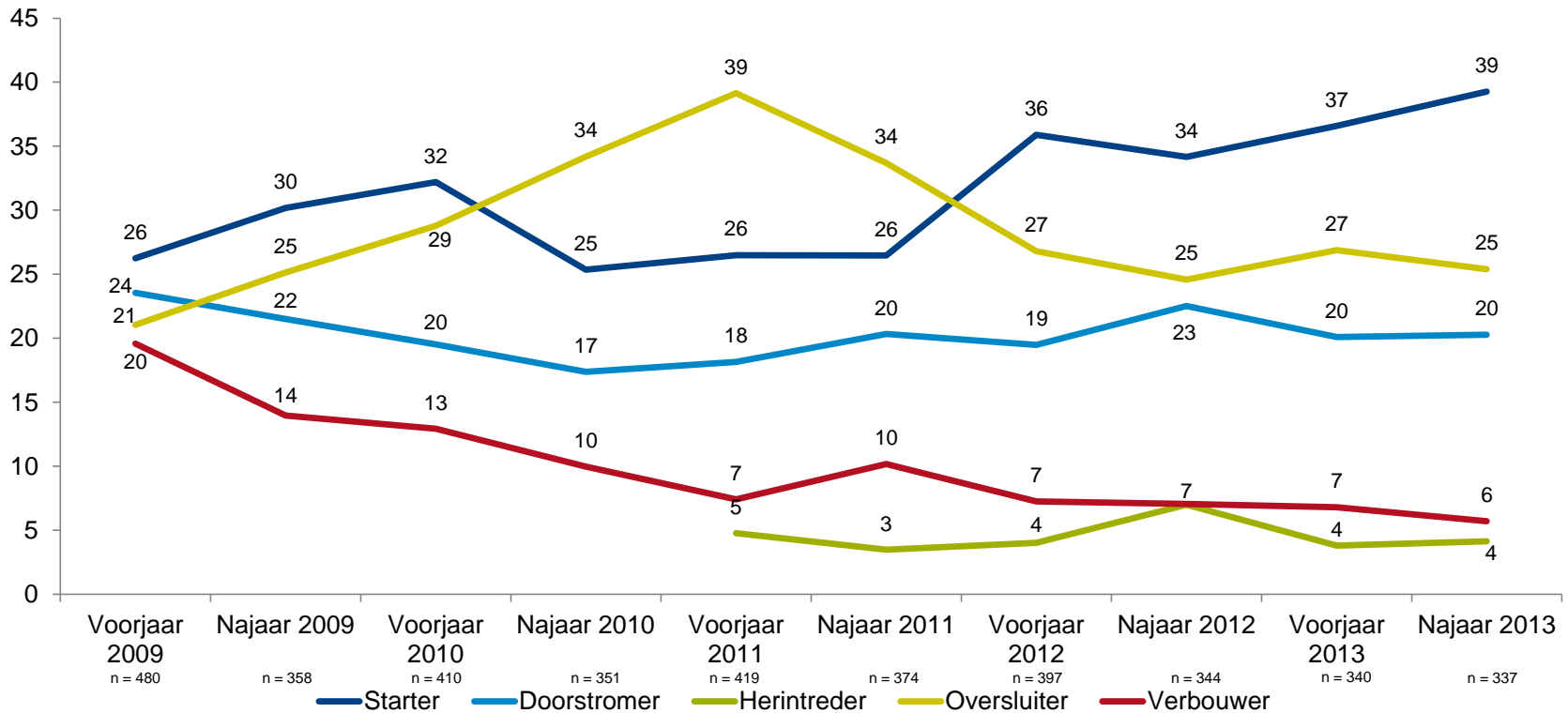


- ✓ Tweevijfde van diegenen die het afgelopen halfjaar een hypotheek hebben afgesloten (39%), is een starter op de koopwoningmarkt.
- ✓ Vier op de vijf starters (81%) is jonger dan 34 jaar.
- ✓ Binnen de leeftijdscategorie 55 jaar en ouder is bijna de helft van de recente sluiters (49%) een oversluiter. Zij hebben de hypotheek vervangen (overgesloten) en zijn in dezelfde koopwoning blijven wonen.

Type hypotheeksluiter

Alle recente sluiters hypotheek
n = 337

Het aandeel startershypotheken is gestegen

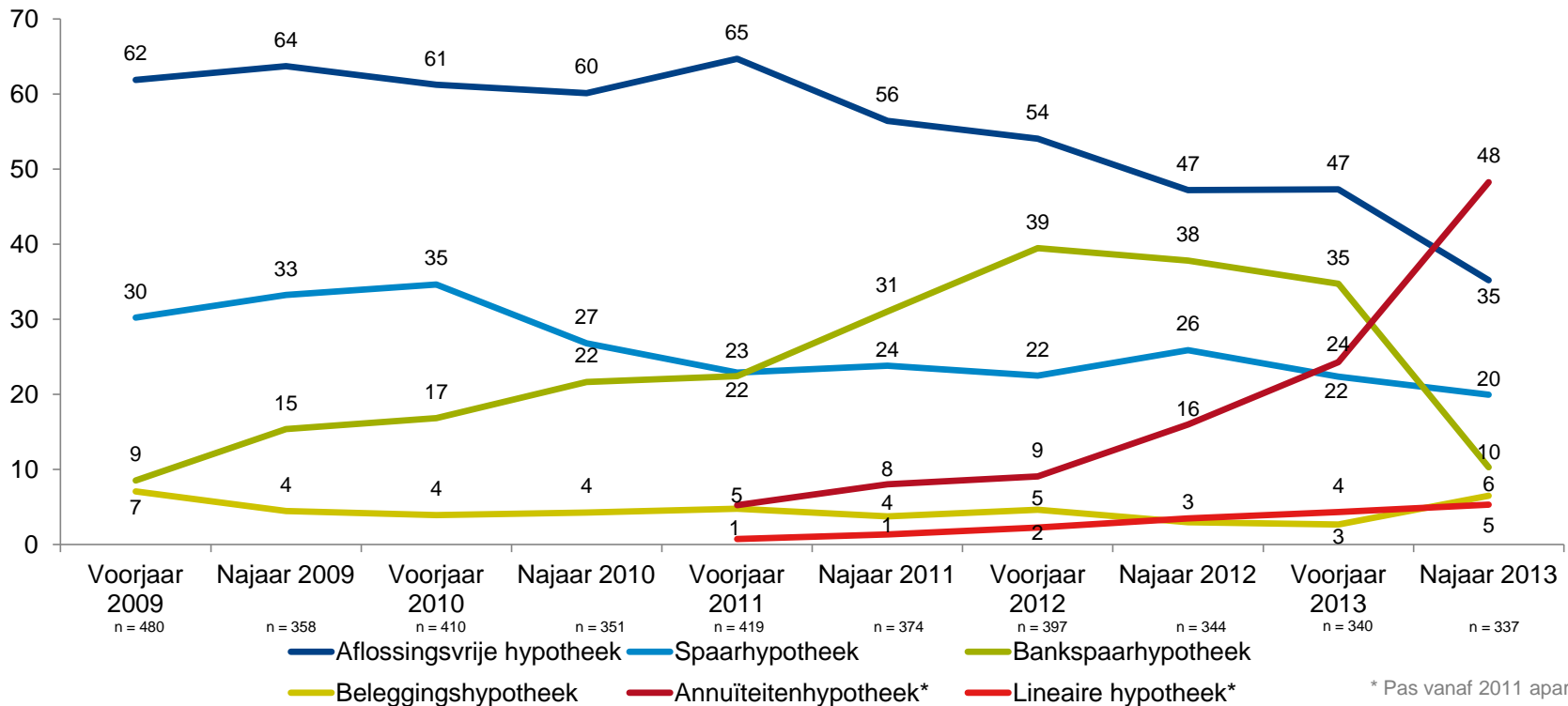


- ✓ Het aandeel startershypotheken onder recente sluiters van een hypotheek vertoont nog steeds een stijgende lijn.
- ✓ Het aandeel hypotheeksluiters voor oversluiters (25%) en doorstromers (20%) is de afgelopen twee jaar stabiel gebleven.
- ✓ Een hypotheek afsluiten om een verbouwing te financieren wordt steeds minder populair. Het aandeel van verbouwershypotheken is in vier jaar tijd gedaald van 20% naar 6%.

Type hypotheeksluiter

Alle recente sluiters hypotheek

Sterke groei annuïteitenhypotheek

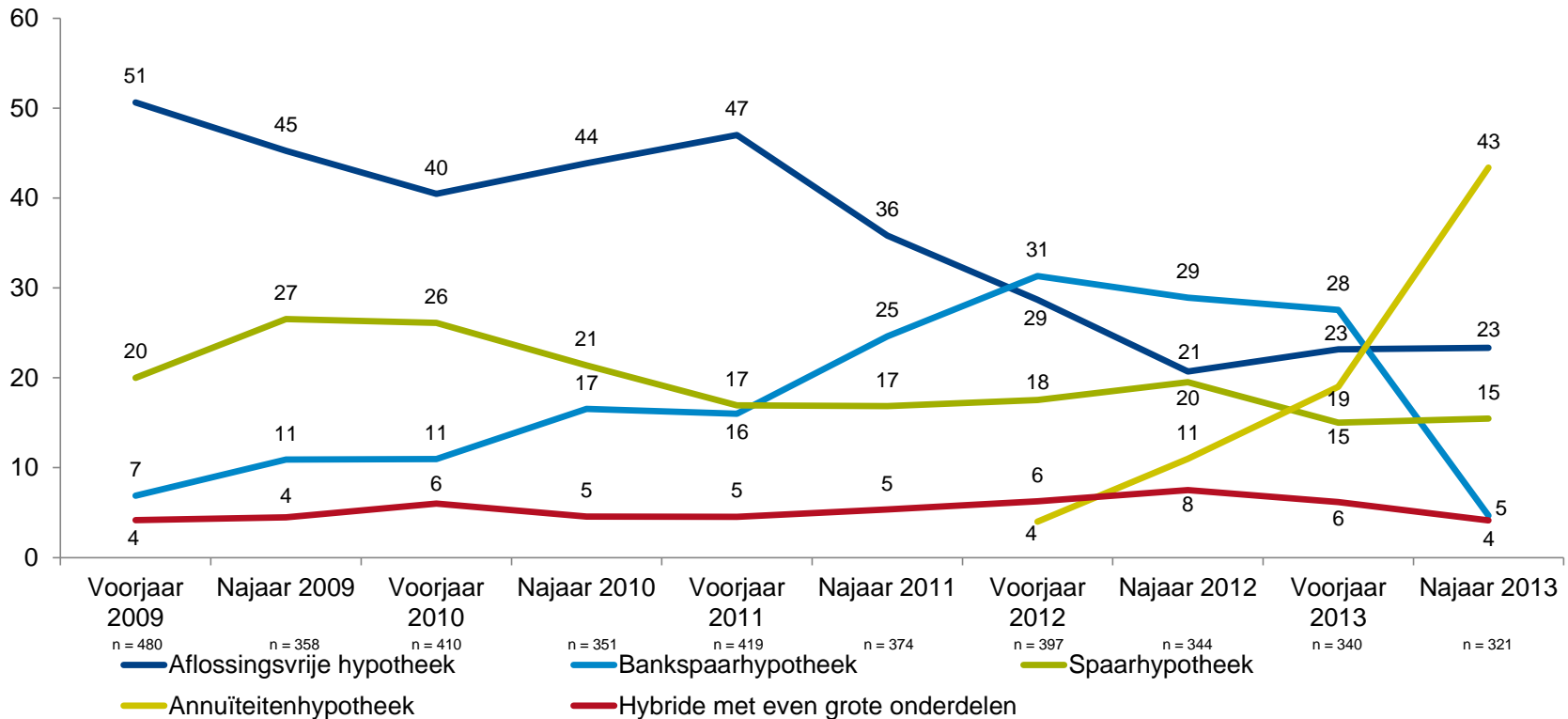


- ✓ Vanaf 2013 moeten huiseigenaren nieuwe leningen in maximaal 30 jaar volledig en ten minste annuïtair aflossen om recht op hypotheekrenteaftrek te behouden. Daardoor kiezen steeds meer sluiters voor een annuïteitenhypotheek (48%) of (in duidelijk mindere mate) een lineaire hypotheek (5%). Dit gaat ten koste van de andere hypotheekvormen.
- ✓ Voor het eerst sinds jaren is de aflossingsvrije hypotheek niet meer de meest populaire hypotheekvorm (35%). Deze hypotheekvorm wordt relatief vaak door 55-plussers (63%) en weinig door starters (10%) gekozen.
- ✓ De sterkste daling heeft plaatsgevonden bij de bankspaarhypotheek: deze wordt vrijwel niet meer (10%) afgesloten. Deze hypotheekvorm wordt met name door doorstromers opgegeven en is dus waarschijnlijk een meegenomen onderdeel.

Kunt u aangeven wat voor hypotheekvorm u recent heeft afgesloten?

Alle recente sluiters hypotheek

Bij ruim tweevijfde maakt annuïteitenhypothek het grootste deel uit van hypotheekbedrag

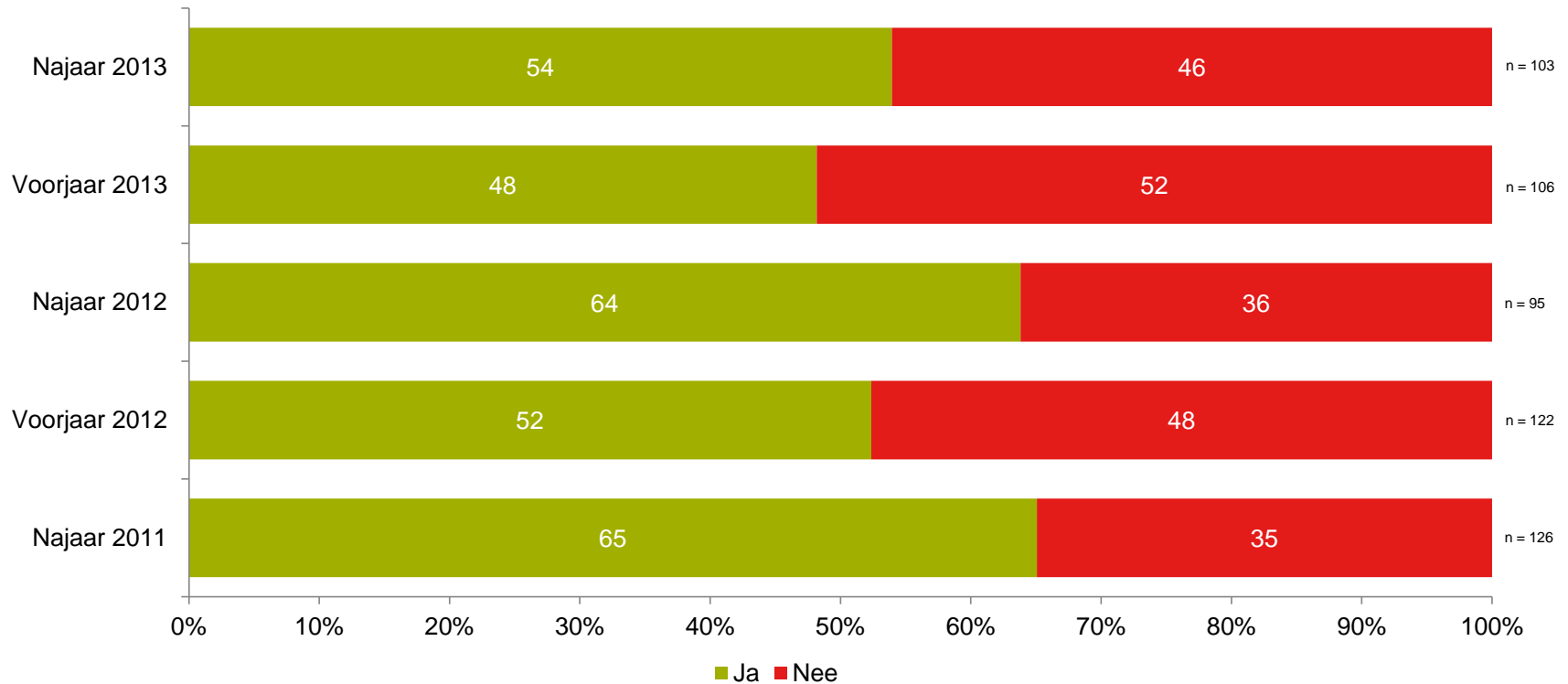


- ✓ De annuïteitenhypotheek maakt bij ruim tweevijfde van de hypotheeksluiters (43%) het grootste deel van het hypotheekbedrag uit.
- ✓ De aflossingsvrije hypotheek maakt bij minder dan een kwart van de hypotheeksluiters (23%) het grootste deel van het hypotheekbedrag uit.

Welk onderdeel maakt het grootste deel uit van het hypotheekbedrag van uw huidige hypotheek?

Alle recente sluiters hypotheek

Ruim de helft van de hypotheeken is overgesloten door verlopen rentevastperiode

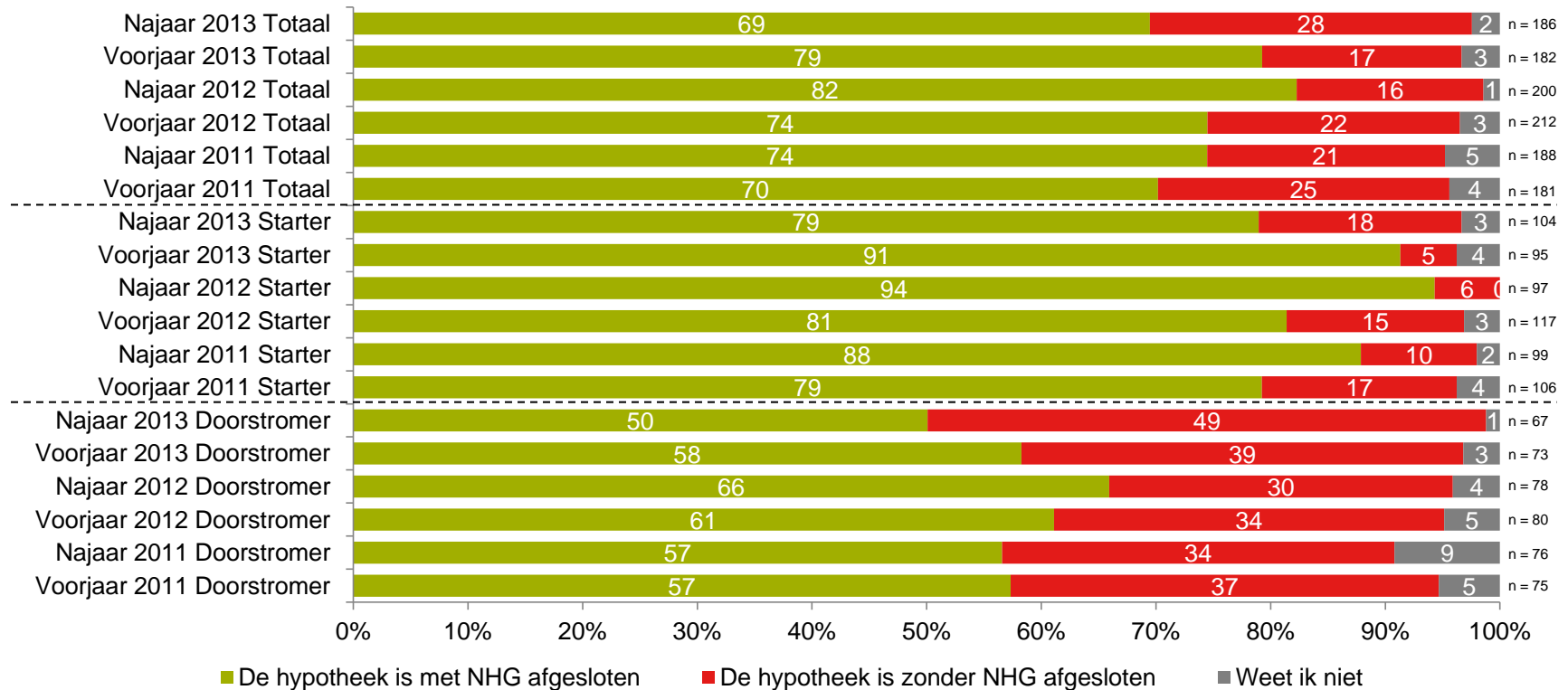


✓ Ruim de helft van de hypotheeken (54%) is overgesloten omdat de rentevastperiode verlopen was.

Heeft u uw hypotheek overgesloten omdat uw rentevastperiode was verlopen?

Recente oversluiters hypotheek

Zeven op de tien nieuwe hypotheek is met Nationale Hypotheek Garantie afgesloten



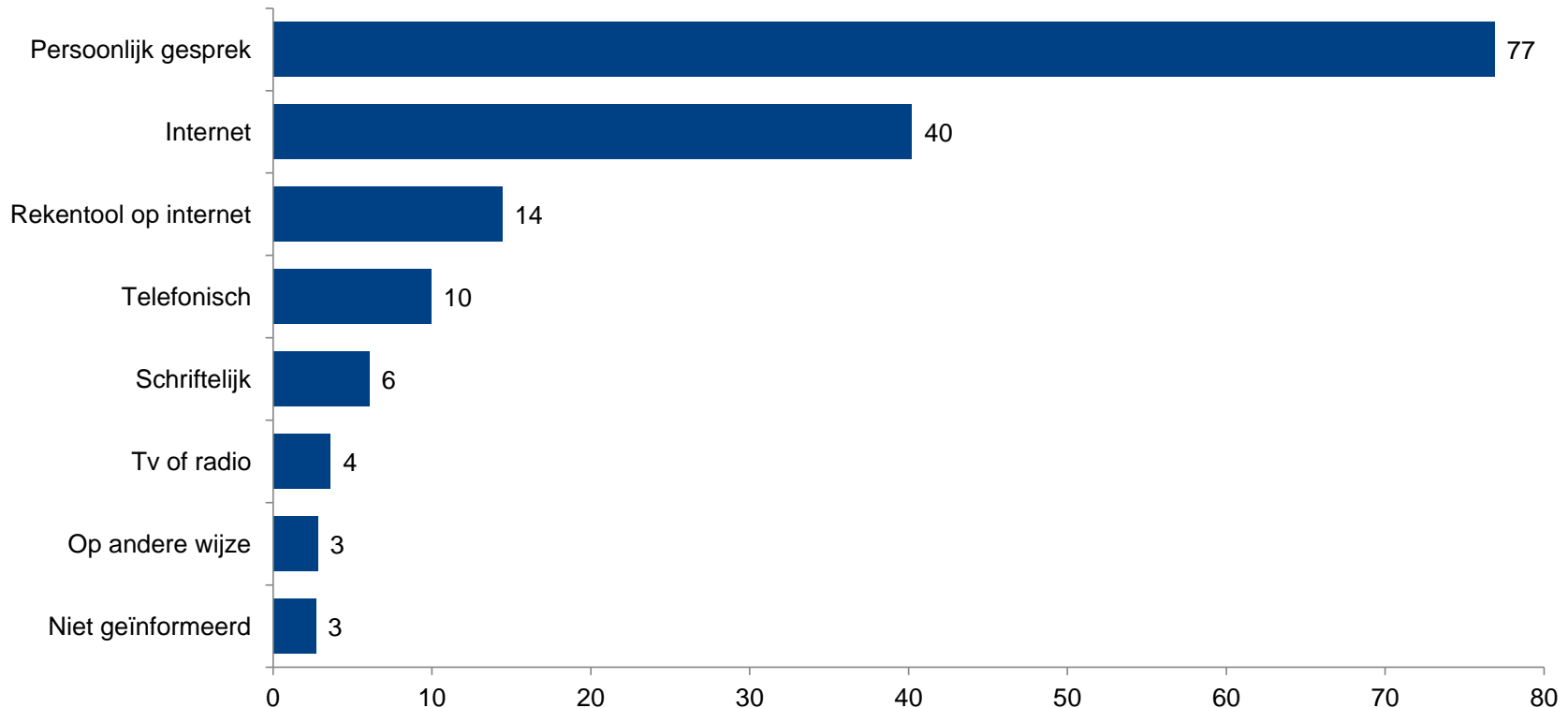
- ✓ Zeven op de tien hypotheek (69%) is met Nationale Hypotheek Garantie (NHG) afgesloten. Het aandeel hypotheek dat met NHG is afgesloten daalt: een jaar geleden werd nog 82% met NHG afgesloten.
- ✓ Hypotheek van starters (79%) worden vaker met NHG gesloten dan hypotheek van doorstromers (50%).
- ✓ Bij 55-plussers (56%) en bij hypotheeksluiters met veel vermogen (48%) is het aandeel dat een hypotheek met NHG heeft gesloten lager dan in andere segmenten.

Heeft u de hypotheek voor de woning met of zonder Nationale Hypotheek Garantie afgesloten?

Recente sluiters hypotheek die een woning hebben gekocht

Oriëntatie- en afsluitproces

Meerderheid hypotheeksluiters heeft een persoonlijk gesprek gevoerd om zich te laten informeren

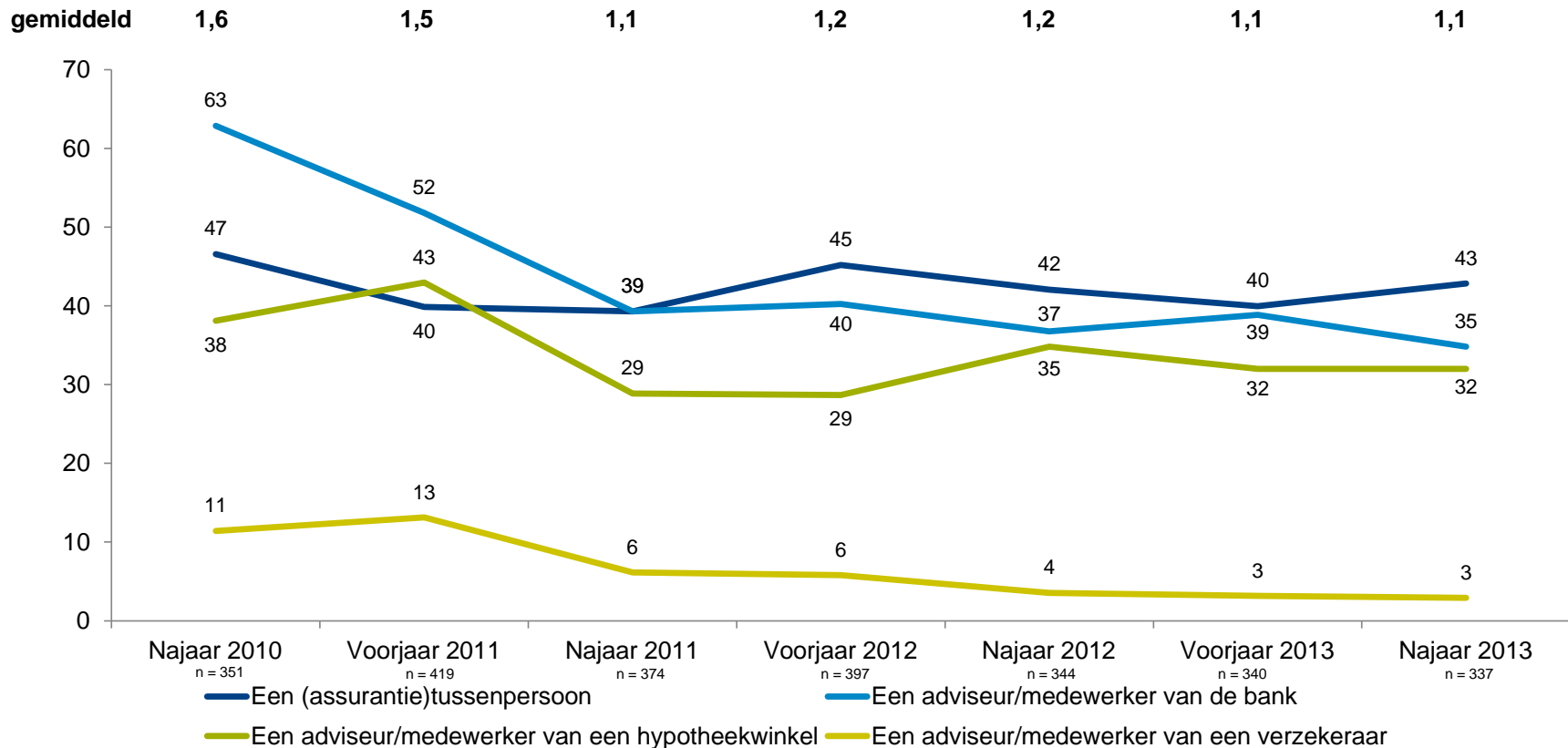


- ✓ De meerderheid van de hypotheeksluiters (77%) heeft zich laten informeren in een persoonlijk adviesgesprek. Met name beheersten (84%) hebben zich op deze wijze laten informeren.
- ✓ Tweevijfde heeft zich georiënteerd via internet (40%). Beheersten hebben relatief vaak internet (50%) gebruikt. Adviesgevoeligen (31%) en gemaksgewoonten (31%) oriënteren zich het minst via internet.
- ✓ Eén op de zeven hypotheeksluiters (14%) heeft gebruik gemaakt van een rekentool op internet. Met name starters (21%) en hoog opgeleiden (23%) hebben een rekentool gebruikt.

Op welke manier heeft u zich laten informeren voordat u deze hypotheek heeft afgesloten?
Meer antwoorden mogelijk

Alle recente sluiters hypotheek
n = 337

Er wordt met steeds minder verschillende type adviseurs een adviesgesprek gevoerd

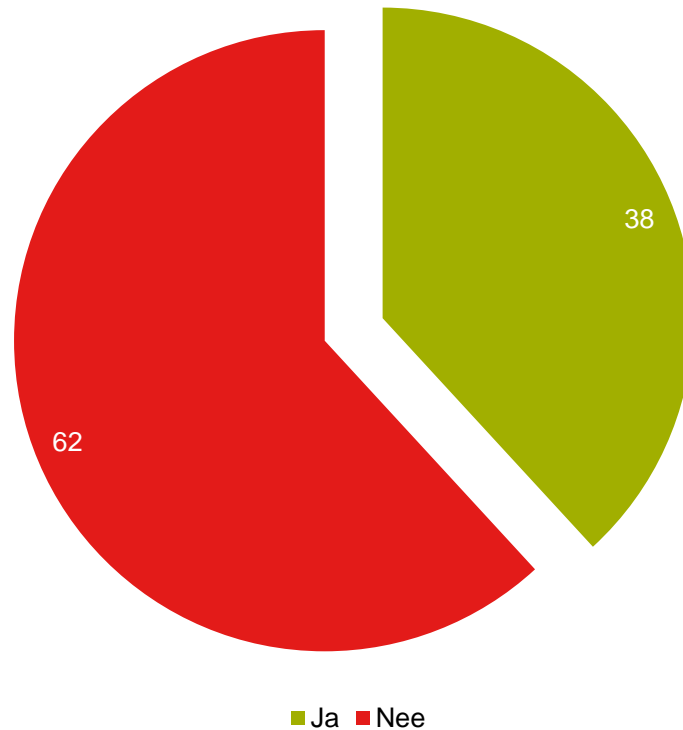


- ✓ Hypotheeksluiters gaan het vaakst naar een assurantiëtussenpersoon (43%) voor een adviesgesprek.
- ✓ Er wordt met steeds minder verschillende type adviseurs een adviesgesprek gevoerd. In het najaar van 2013 voerden sluiters gemiddeld met 1,1 verschillende type adviseurs een gesprek. In het najaar van 2010 (1,6) en het voorjaar van 2011 (1,5) lag dit aantal beduidend hoger. Een verklaring hiervoor kan liggen in het provisieverbod, waarbij elk adviesgesprek in rekening wordt gebracht.
- ✓ Medewerkers van een bank worden steeds minder vaak geraadpleegd bij een adviesgesprek (35%).
- ✓ Hoogopgeleiden bezoeken relatief vaak een hypotheekwinkel (40%) voor een adviesgesprek, 55-plussers gaan daar juist minder vaak naar toe (17%).

Met welk type adviseur heeft u een adviesgesprek gehad?
Meer antwoorden mogelijk

Alle recente sluiters hypotheek

Merendeel hypotheeksluiters die geen adviesgesprek heeft gehad, is niet op de hoogte van kennistoets

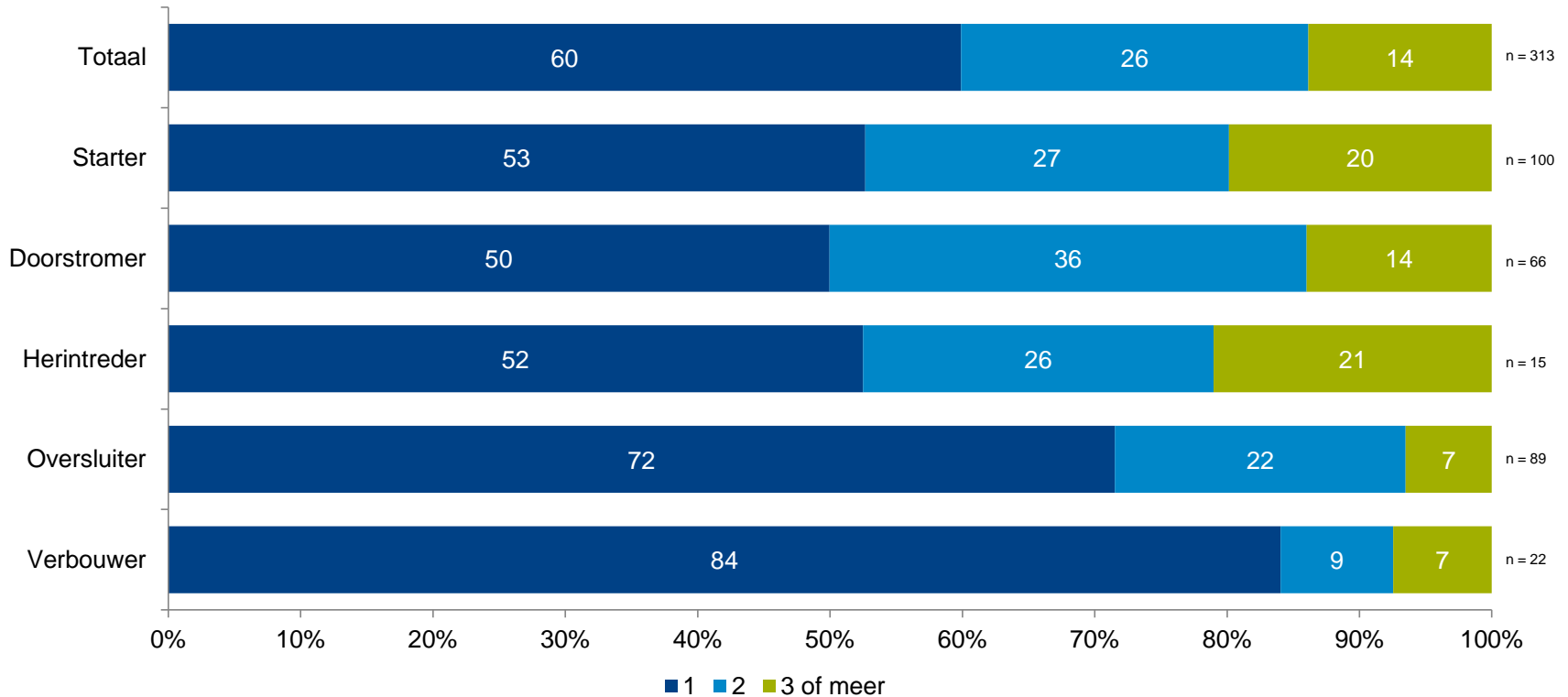


- ✓ Een zeer kleine minderheid (2%) sluit zonder advies een hypotheek af (execution only).
- ✓ Als men zonder advies een hypotheek wil aanschaffen, is het sinds 1 januari 2013 verplicht om te toetsen of men over voldoende kennis en ervaring beschikt. Echter het merendeel van de hypotheeksluiters die geen adviesgesprek heeft gehad, is niet op de hoogte van de kennis- en ervaringstoets (62%).
- ✓ Eenderde van diegenen die wel op de hoogte is, heeft de kennis- en ervaringstoets niet ingevuld (34%).
- ✓ **De uitkomsten op deze slide moeten als indicatief worden beschouwd, vanwege het geringe aantal waarnemingen.**

Op de hoogte van kennis- en ervaringstoets?

Recente sluiters hypotheek die geen adviesgesprek hebben gehad
n = 24

Tweevijfde van de hypotheeksluiters heeft meerdere oriëntatie- en/of adviesgesprekken gevoerd

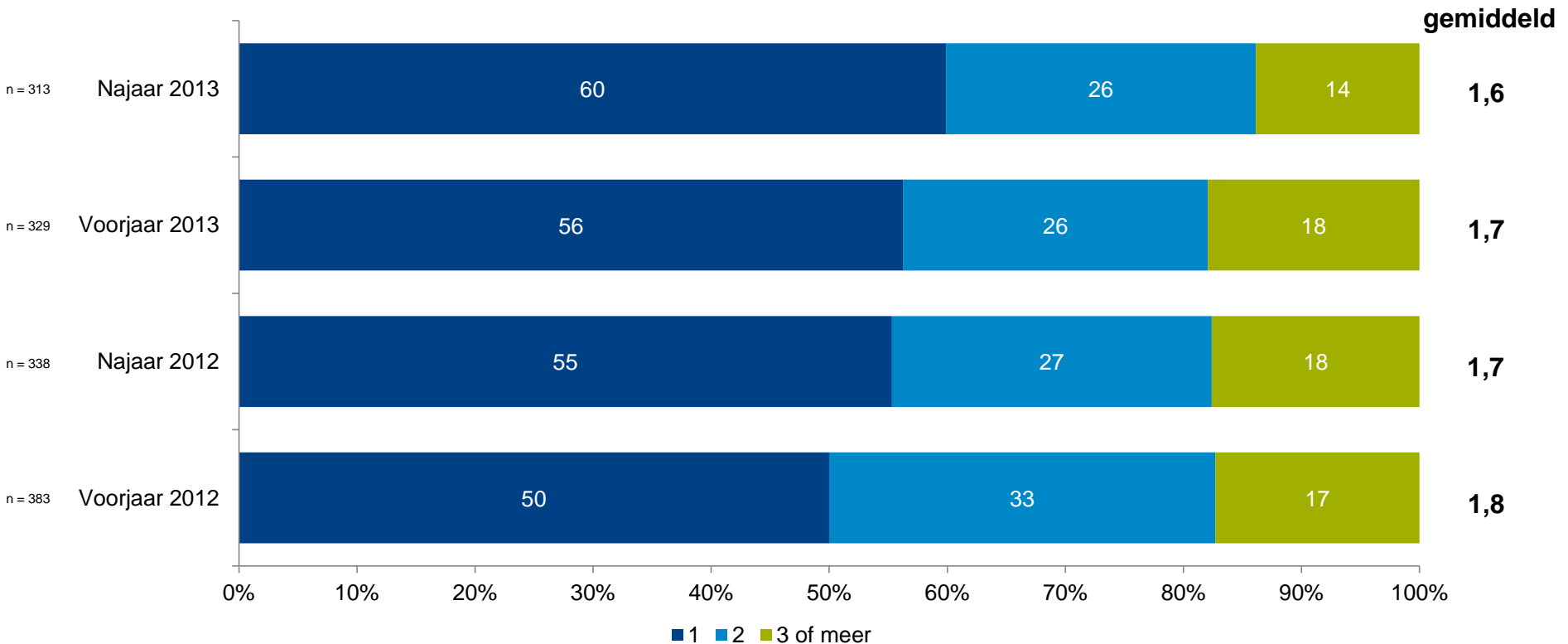


- ✓ Tweevijfde van de hypotheeksluiters (40%) heeft meerdere oriëntatie- en/of adviesgesprekken gevoerd.
- ✓ Oversluiters (72%) en verbouwers (84%) voeren relatief vaak één oriëntatie- en/of adviesgesprek.

Bij hoeveel verschillende adviseurs heeft u een oriëntatie- en/of adviesgesprek gehad?

Recente sluiters hypotheek die een adviesgesprek hebben gehad
n = 313

Het aantal oriëntatie- en/of adviesgesprekken neemt af



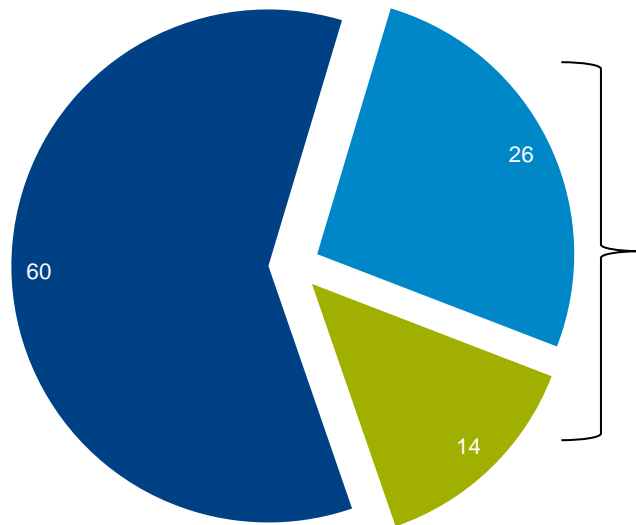
- ✓ Het aantal oriëntatie- en/of adviesgesprekken neemt af: in het voorjaar van 2012 had de helft van de hypotheeksluiters slechts één gesprek gehad, nu is dat drievijfde van de hypotheeksluiters.
- ✓ Oversluiters en verbouwers voeren relatief vaak één oriëntatie- en/of adviesgesprek.

Bij hoeveel verschillende adviseurs heeft u een oriëntatie- en/of adviesgesprek gehad?

Recente sluiters hypotheek die een adviesgesprek hebben gehad

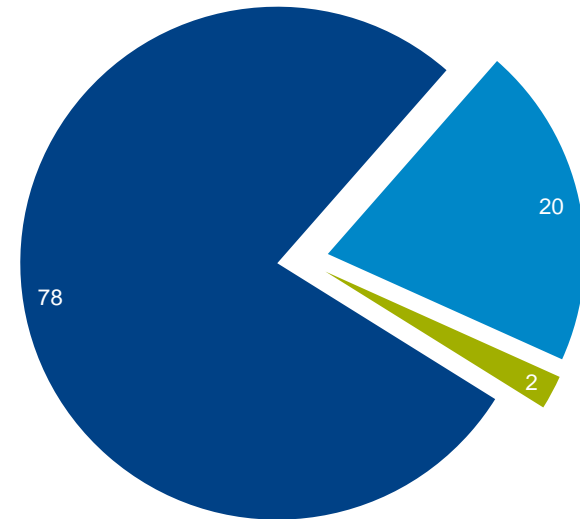
Meerderheid heeft slechts aan één adviseur betaald voor het adviesgesprek

Aantal verschillende adviseurs



■ 1 ■ 2 ■ 3 of meer
n = 313

Aantal adviseurs betaald



■ 1 ■ 2 ■ 3
n = 115

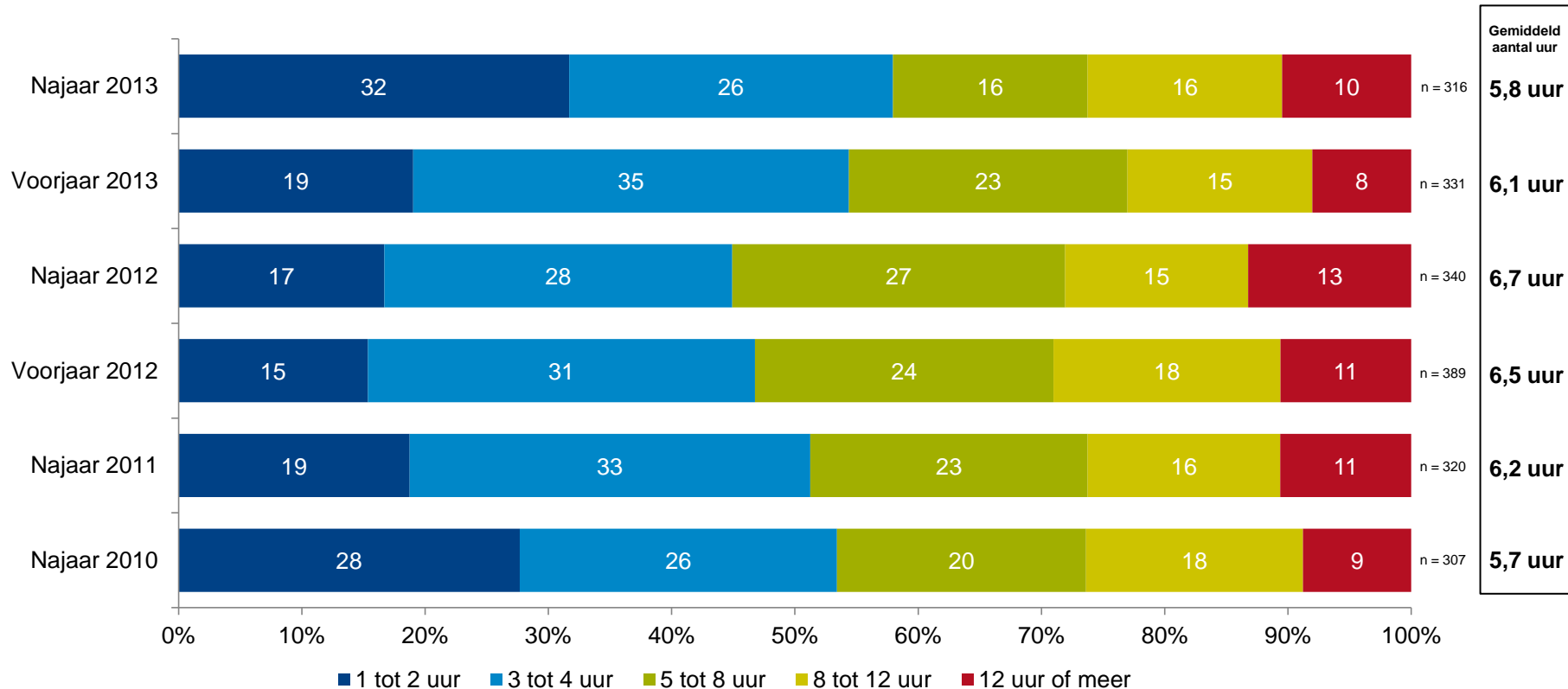
- ✓ De meerderheid van de hypotheeksluiters die oriënterende gesprekken heeft gehad bij verschillende adviseurs, heeft uiteindelijk aan één adviseur betaald voor het adviesgesprek (78%).
- ✓ Zes op de tien hypotheeksluiters oriënteert en betaalt aan één adviseur (60%), drie op de tien oriënteert bij meerdere adviseurs en betaalt één adviseur (31%) en één op de tien oriënteert en betaalt aan meerdere adviseurs.

Bij hoeveel verschillende adviseurs heeft u betaald voor een oriëntatie- en/of adviesgesprek?

Recente sluiters hypotheek die een adviesgesprek hebben gehad bij verschillende adviseurs

n = 115

De gesprekstijd met de hypotheekadviseur neemt af

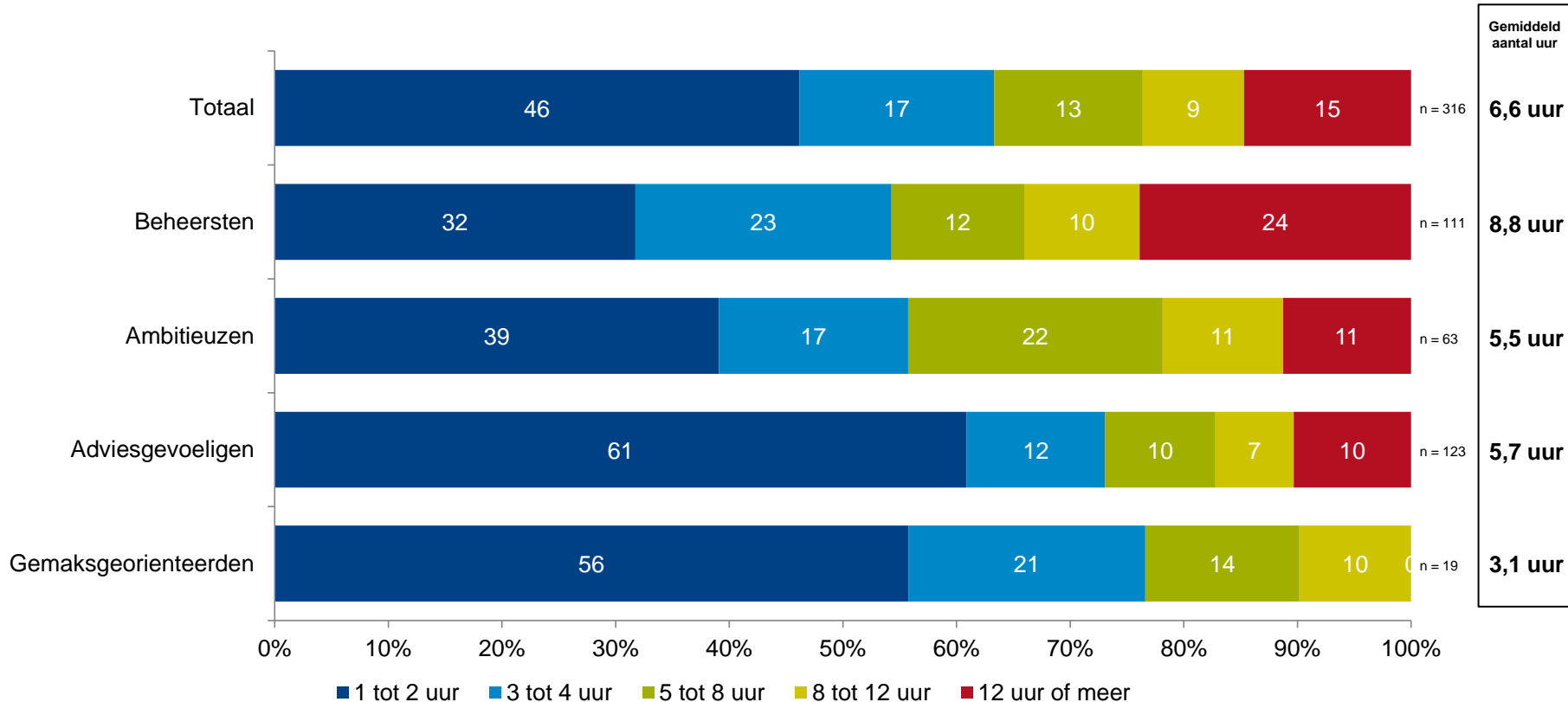


- ✓ De gesprekstijd met de hypotheekadviseur neemt af: hypotheeksluiters besteden gemiddeld 5,8 uur aan gesprekken met adviseurs om een juiste keuze te maken voor soort hypotheek en aanbieder.
- ✓ Verbouwers (2,9 uur), oversluiters (3,7 uur), 55-plussers (3,1 uur) en gemaksgoerienteerden (3,6 uur) besteden gemiddeld de minste tijd aan advies- en/of oriëntatiegesprekken.
- ✓ Starters (7,5 uur), jongeren tot 34 jaar (6,7 uur), sluiters met een laag inkomen (6,8 uur) en sluiters met een hoog vermogen (7,8 uur) spenderen gemiddeld de meeste tijd aan advies- en/of oriëntatiegesprekken.

Hoeveel uur hebben alle gesprekken met uw adviseur(s) in z'n totaliteit geduurd?

Recente sluiters hypotheek die een adviesgesprek hebben gehad

Hypotheeksluiters besteden ruim 6,5 uur om zelf informatie te zoeken

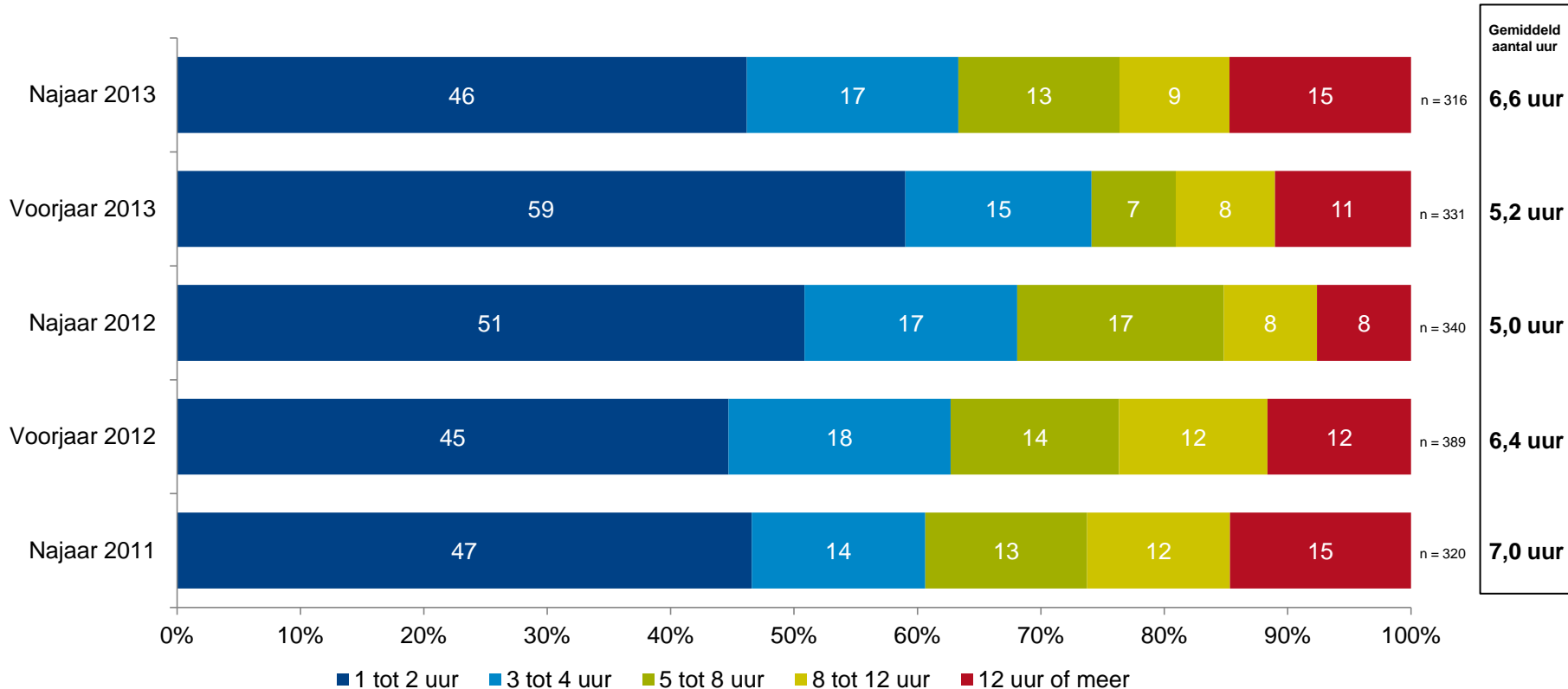


- ✓ Naast adviesgesprekken besteden hypotheeksluiters gemiddeld 6,6 uur aan het zelf zoeken naar informatie om een juiste keuze te kunnen maken voor de soort hypotheek en de aanbieder.
- ✓ Beheersten (8,8 uur) besteden de meeste tijd aan het zelf zoeken naar informatie om een goede keuze te maken voor de soort hypotheek en de aanbieder.
- ✓ Gemaksgeoriënteerden (3,1 uur) besteden de minste tijd aan het zelf zoeken naar informatie.
- ✓ Er blijkt een positief verband te bestaan tussen de duur van de gesprekken met de adviseur en het aantal uur dat men zelf heeft besteed aan de hypotheek.

Hoeveel uur heeft u, buiten de adviesgesprekken, zelf besteed om een goede keuze te kunnen maken?

Recente sluiters hypotheek die een adviesgesprek hebben gehad
n = 316

Het aantal uren dat men zelf besteedt neemt, na een eerdere daling, weer toe

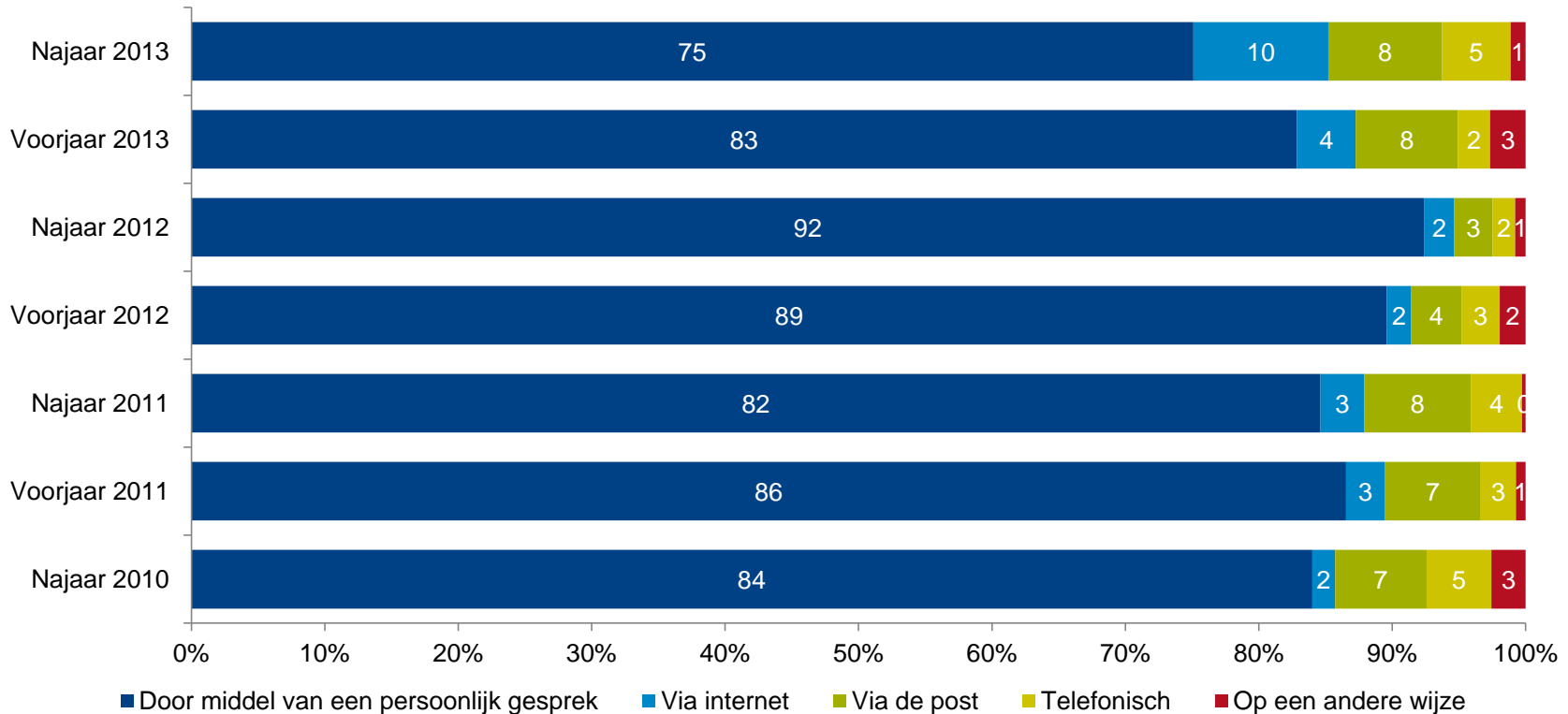


- ✓ Naast adviesgesprekken besteden hypotheeksluiters gemiddeld 6,6 uur aan het zelf zoeken naar informatie om een juiste keuze te kunnen maken voor de soort hypotheek en de aanbieder. Het aantal uren dat men zelf besteedt neemt, na een eerdere daling, weer toe.

Hoeveel uur heeft u, buiten de adviesgesprekken, zelf besteed om een goede keuze te kunnen maken?

Recente sluiters hypotheek die een adviesgesprek hebben gehad

Driekwart van de hypotheeken wordt door middel van een persoonlijk gesprek afgesloten

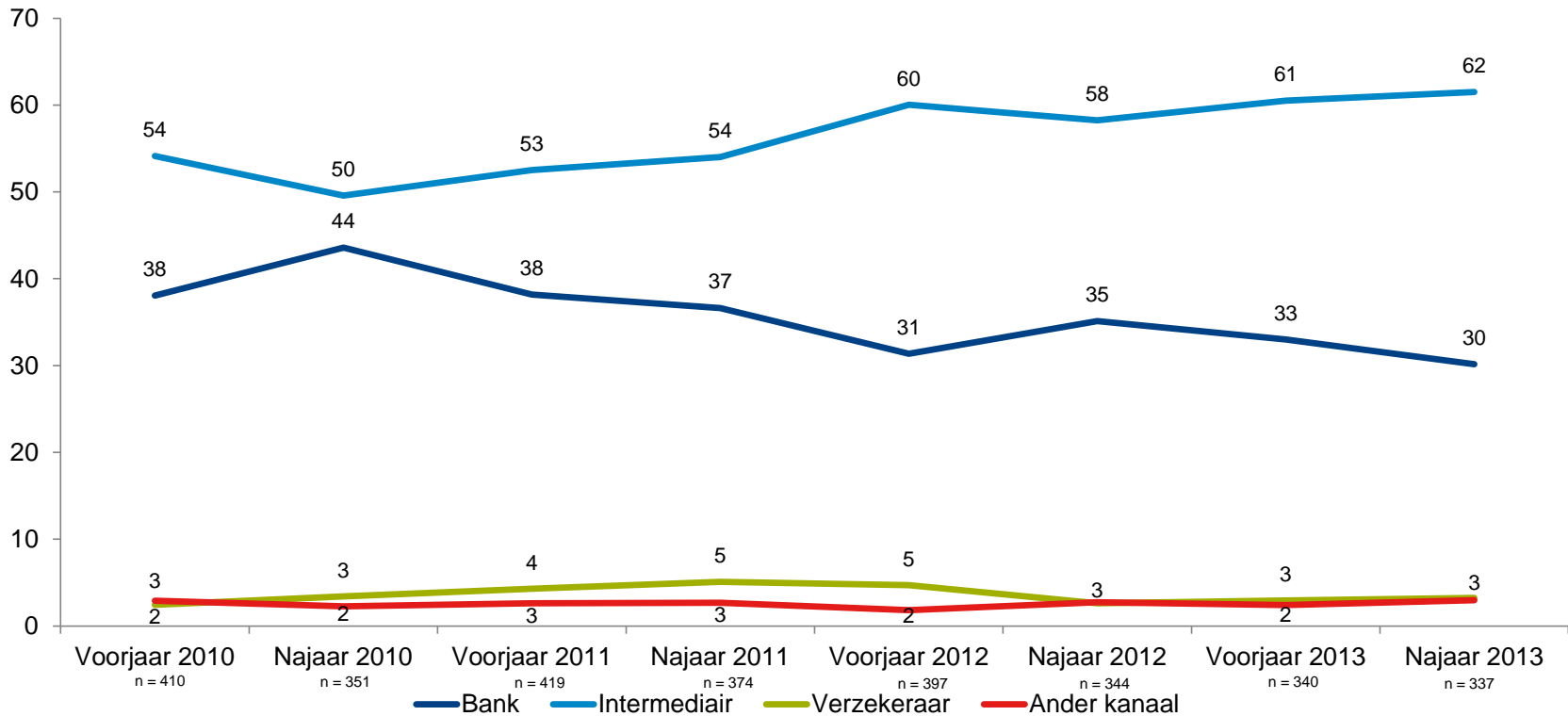


- ✓ Een persoonlijk gesprek bij een tussenpersoon, adviseur of medewerker van een bank/verzekeraar is de meest gangbare wijze voor het afsluiten van een nieuwe hypotheek (75%). Het aandeel hypotheeken dat op deze wijze wordt afgesloten neemt echter af.
- ✓ Doorstromers (89%) en sluiters met een laag vermogen (86%) sluiten het vaakst door middel van een persoonlijk gesprek.
- ✓ Oversluiters (24%) sluiten vaker via de post (dus zonder tussenkomst van een adviseur of medewerker).

Op welke wijze (medium) heeft u uw hypotheek afgesloten?

Alle recente sluiters hypotheek
n = 337

Het intermediair is het meest gebruikte kanaal voor afsluiten van de hypotheek

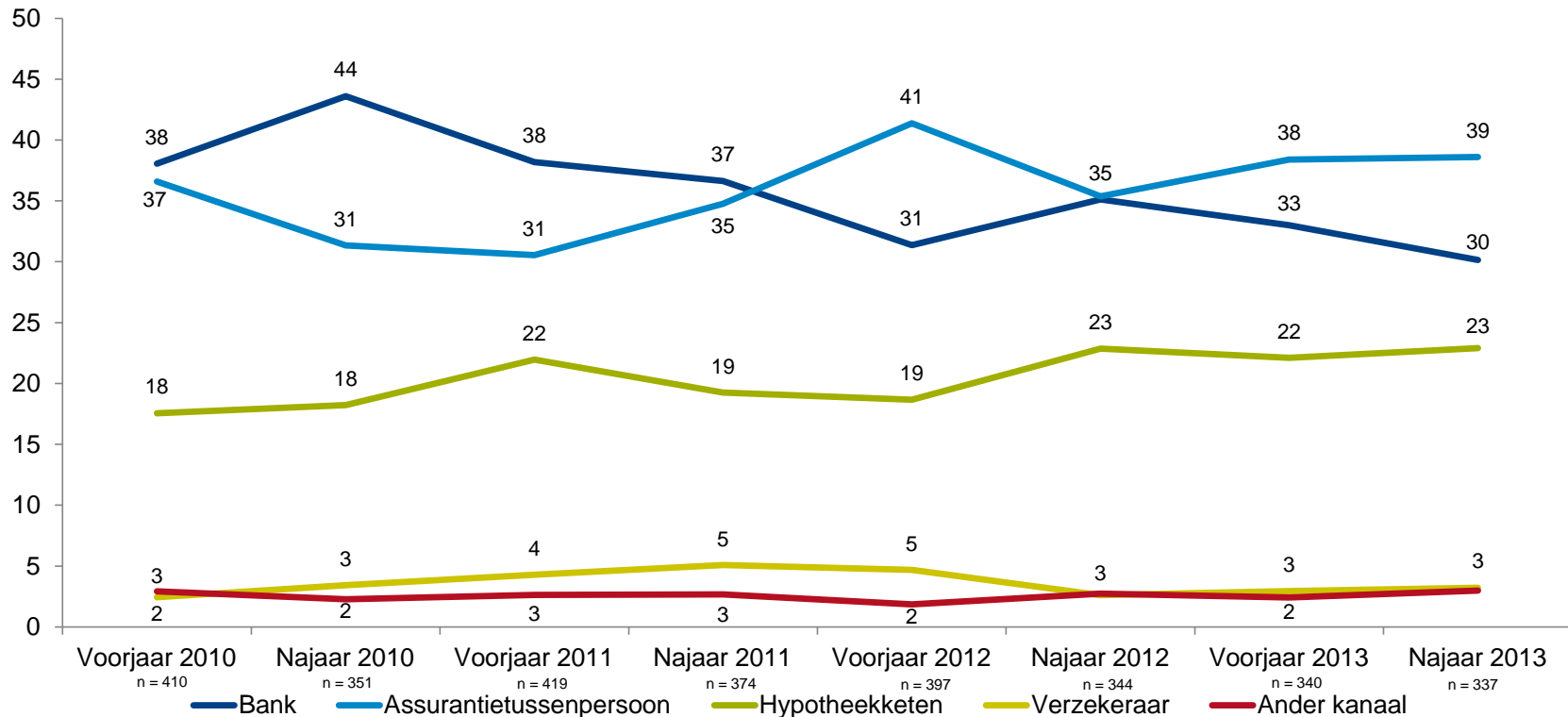


- ✓ Het intermediair (assurantietussenpersoon + hypotheekketens) is het meest gebruikte kanaal voor het afsluiten van de hypotheek.

Bij wie of welk kanaal heeft u deze hypotheek afgesloten?

Alle recente sluiters hypotheek

De zelfstandige adviseur is het meest gebruikte kanaal voor afsluiten van de hypotheek

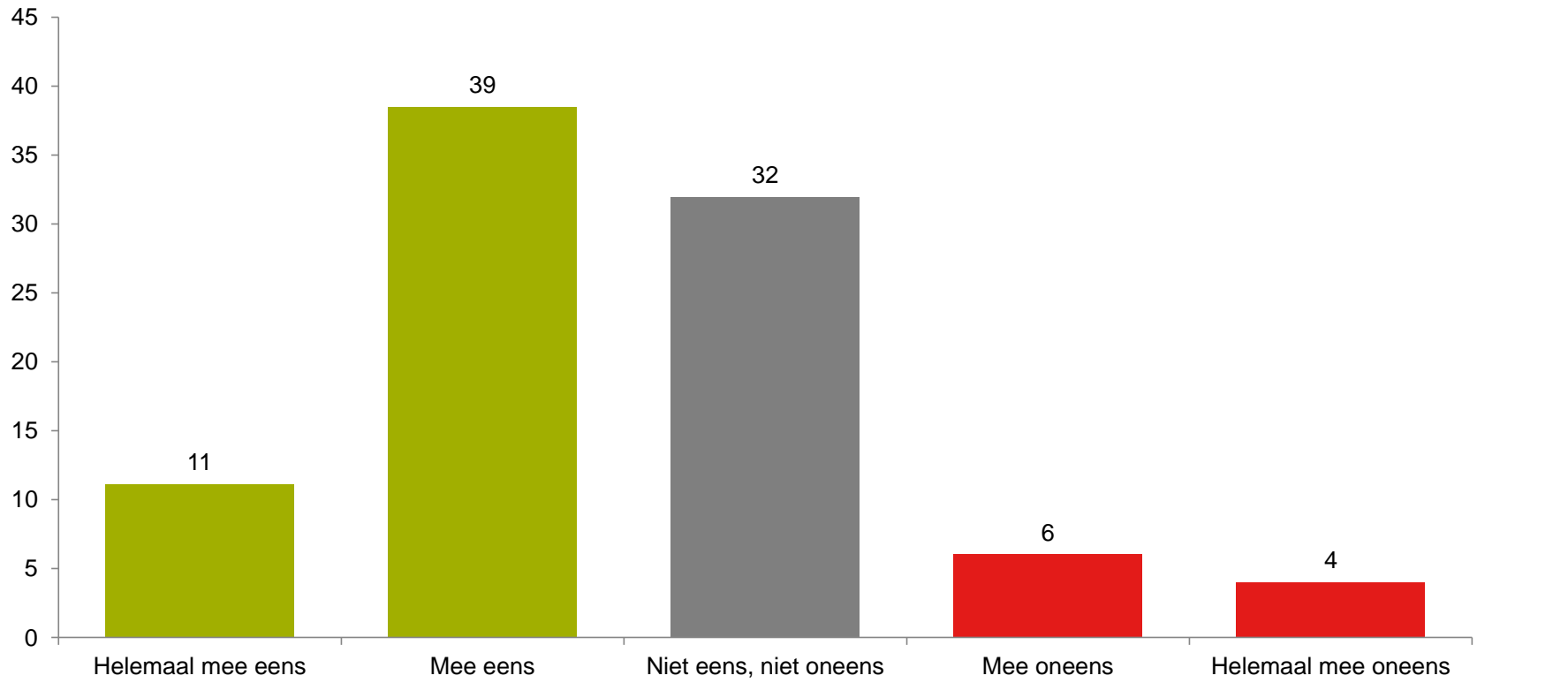


- ✓ De assurantietussenpersoon is het meest gebruikte kanaal voor het afsluiten van de hypotheek (39%).
- ✓ Het bancaire kanaal heeft het afgelopen jaar aandeel verloren. Dit kanaal wordt relatief vaak gebruikt door 55-plussers (43%) en verbouwers (49%).
- ✓ Zes op de tien hypotheek wordt via een intermediair (assurantietussenpersoon of hypotheekketen) afgesloten en eenderde wordt direct (via bank of verzekeraar) afgesloten.

Bij wie of welk kanaal heeft u deze hypotheek afgesloten?

Alle recente sluiters hypotheek

De helft vindt dat hypotheekverstrekker het klantbelang centraal stelt



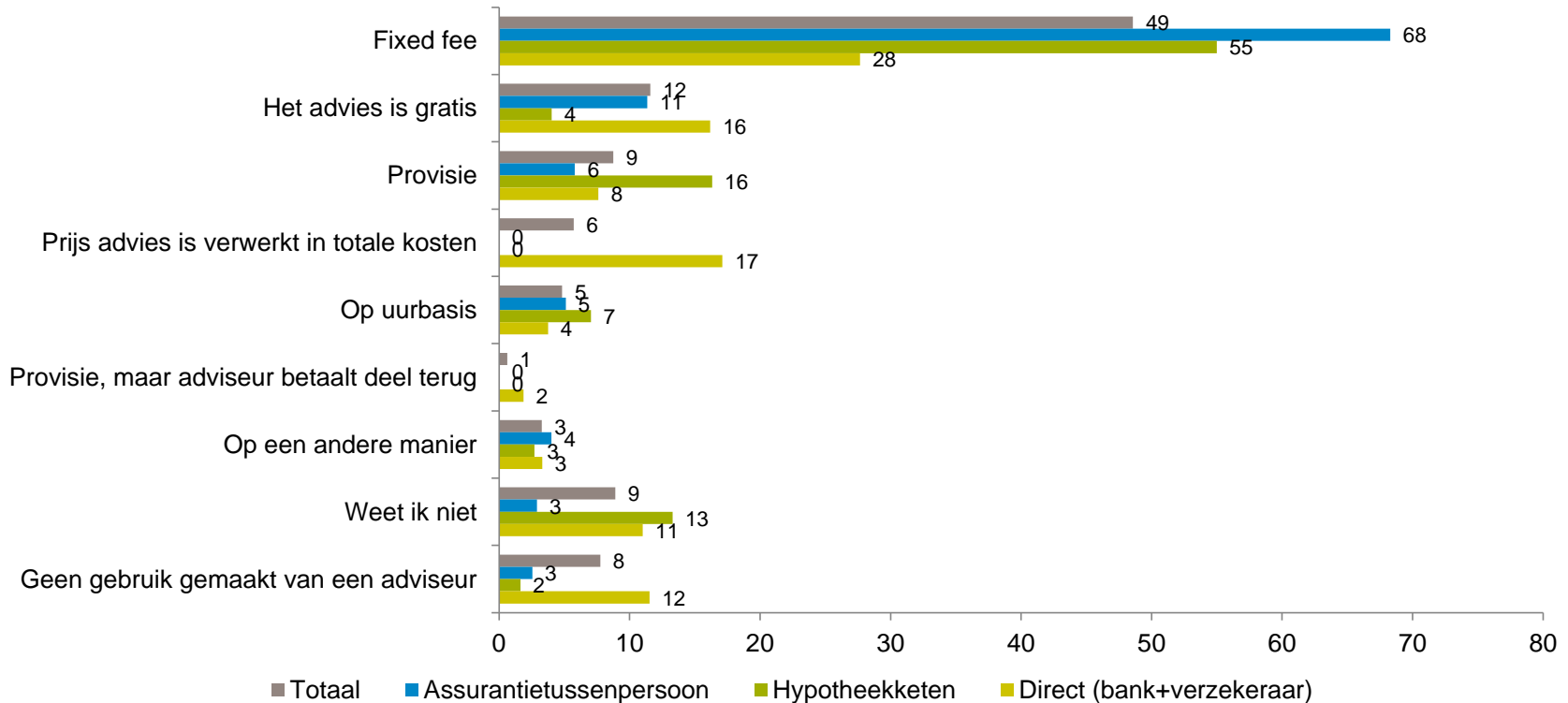
- ✓ De helft van de hypotheeksluiters vindt dat de hypotheekverstrekker het klantbelang centraal stelt, slechts 10% vindt van niet.
- ✓ Met name diegenen die de hypotheek bij een bank hebben afgesloten (63%), laagopgeleiden (60%) en hypotheeksluiters met een hoog vermogen (67%) vinden dat de hypotheekverstrekker het klantbelang centraal stelt.

In hoeverre stelt uw hypotheekverstrekker uw belang als klant centraal?

Recente sluiters hypotheek die hun hypotheekverstrekker kennen
n = 328

Beloning

Fixed fee is de meest voorkomende beloningsvorm

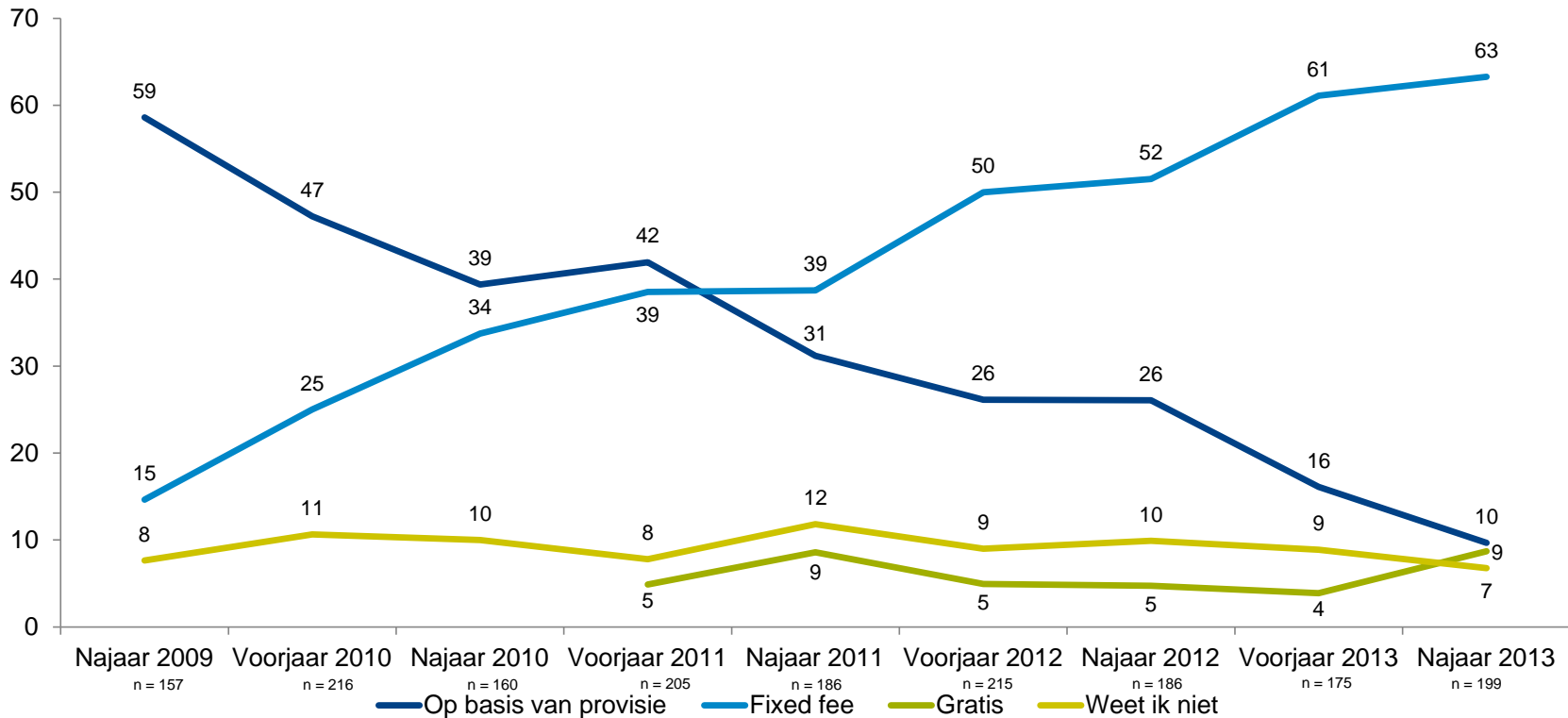


- ✓ De helft van de hypotheekadviseurs (49%) wordt beloond op basis van een van tevoren afgesproken bedrag (fixed fee).
- ✓ Fixed fee beloning komt relatief vaak voor bij assurantië tussenpersonen (68%) en hypotheekketens (55%).
- ✓ Eén op de tien sluiters (12%) denkt nog steeds dat het advies gratis is. Met name klanten van banken en verzekeraars denken dat het advies gratis is (16%).

Hoe wordt uw hypotheekadviseur volgens u beloond?

Alle recente sluiters hypotheek
n = 337

Bij intermediair blijft beloning op basis van fixed fee groeien

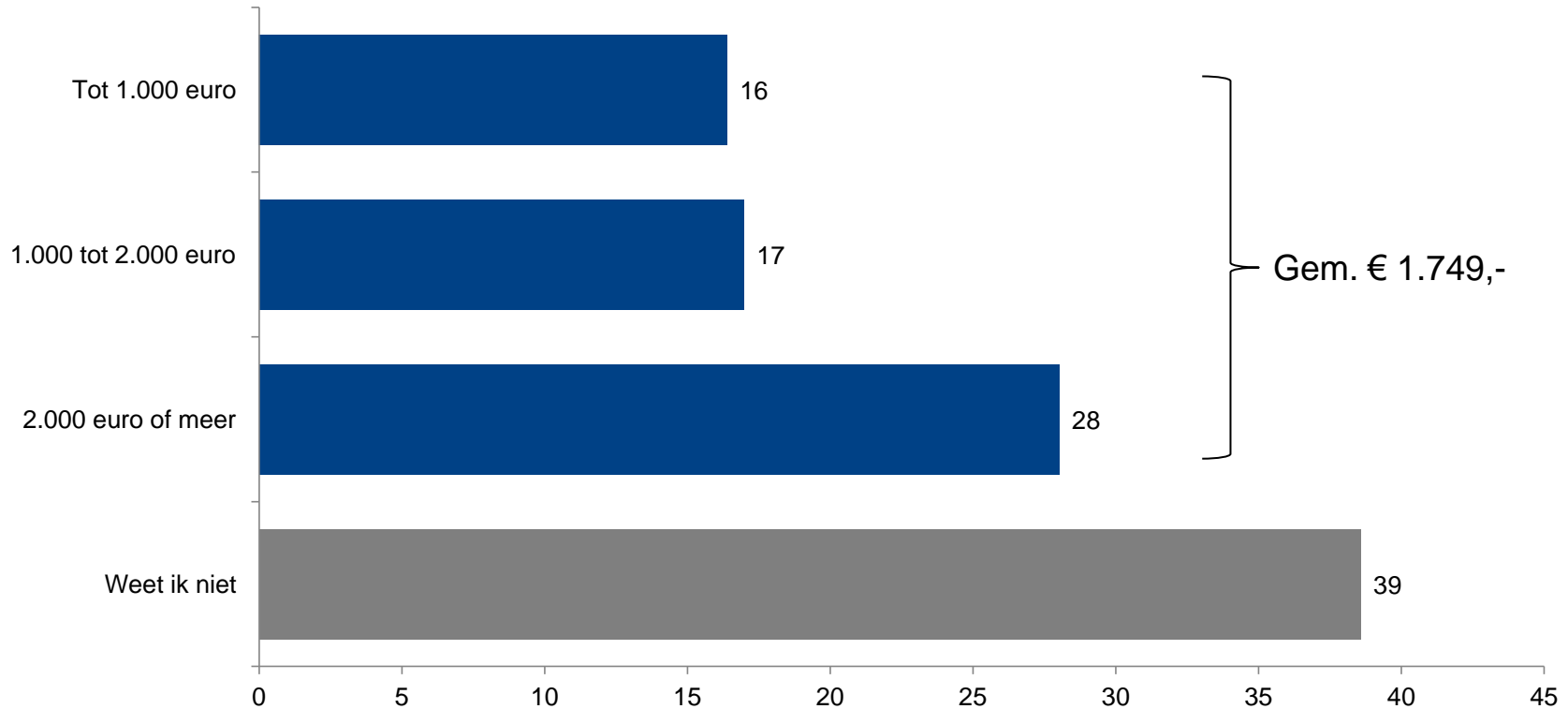


- ✓ Bij hypotheeksluiters die de hypotheek via een intermediair (assurantietussenpersoon of hypotheekketen) hebben afgesloten, is de beloning op basis van fixed fee verder toegenomen (naar 63%) en de beloning op basis van provisie verder afgenomen (naar 10%).

Hoe wordt uw hypotheekadviseur volgens u beloond?

Recente sluiters hypotheek die via intermediair hebben afgesloten

Tweevijfde van de hypotheeksluiters weet niet wat men heeft betaald voor het advies en afsluiten

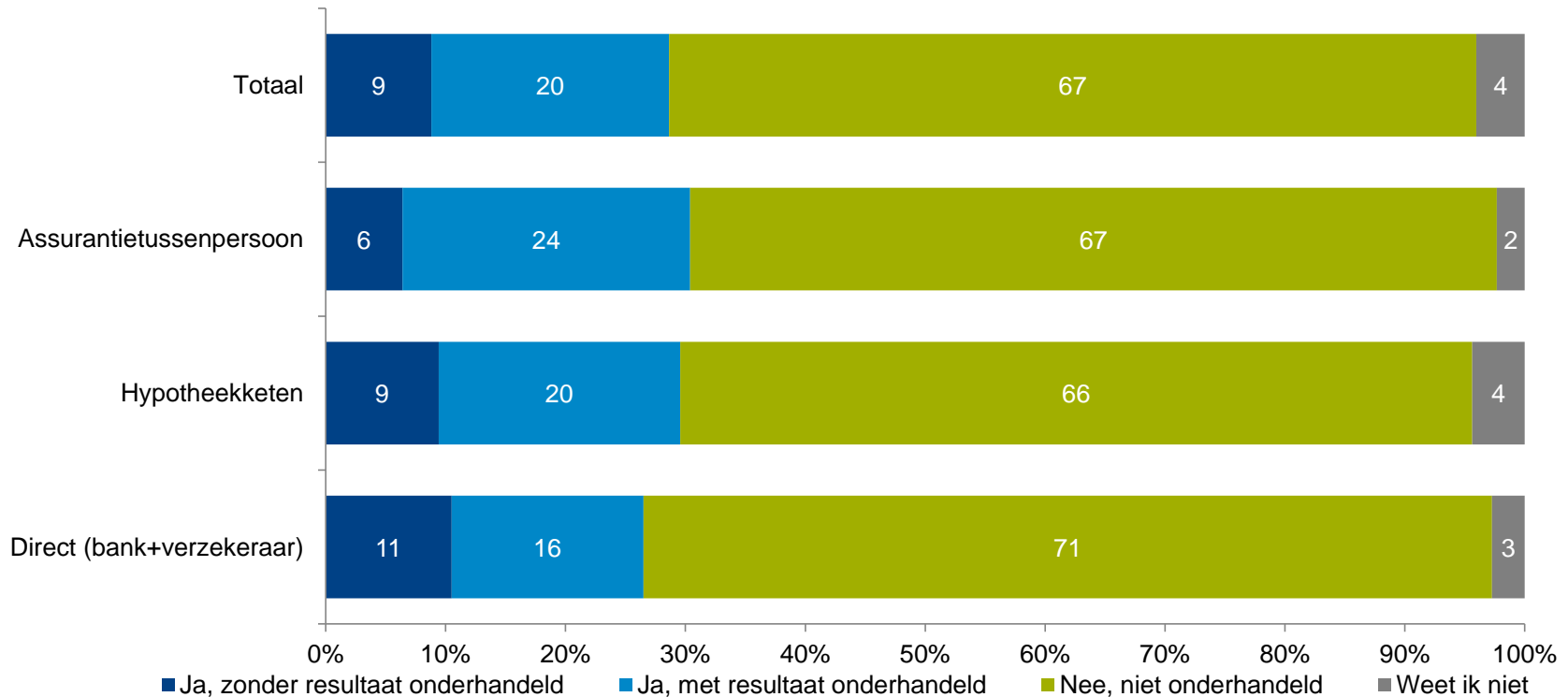


- ✓ Tweevijfde van de hypotheeksluiters (39%) weet niet wat men heeft betaald voor het advies en afsluiten van de hypotheek. Met name gemaksgeliefden weten niet wat ze hebben betaald (64%).
- ✓ Het gemiddelde bedrag dat men heeft betaald is € 1.749,-. In de voorjaarsmeting was dit € 2.166,-.

Hoeveel heeft u in totaal betaald voor het hypotheekadvies en het afsluiten van de hypotheek?

Alle recente sluiters hypotheek
n = 337

Drie op de tien sluiters onderhandelt over de kosten van hypotheekadvies

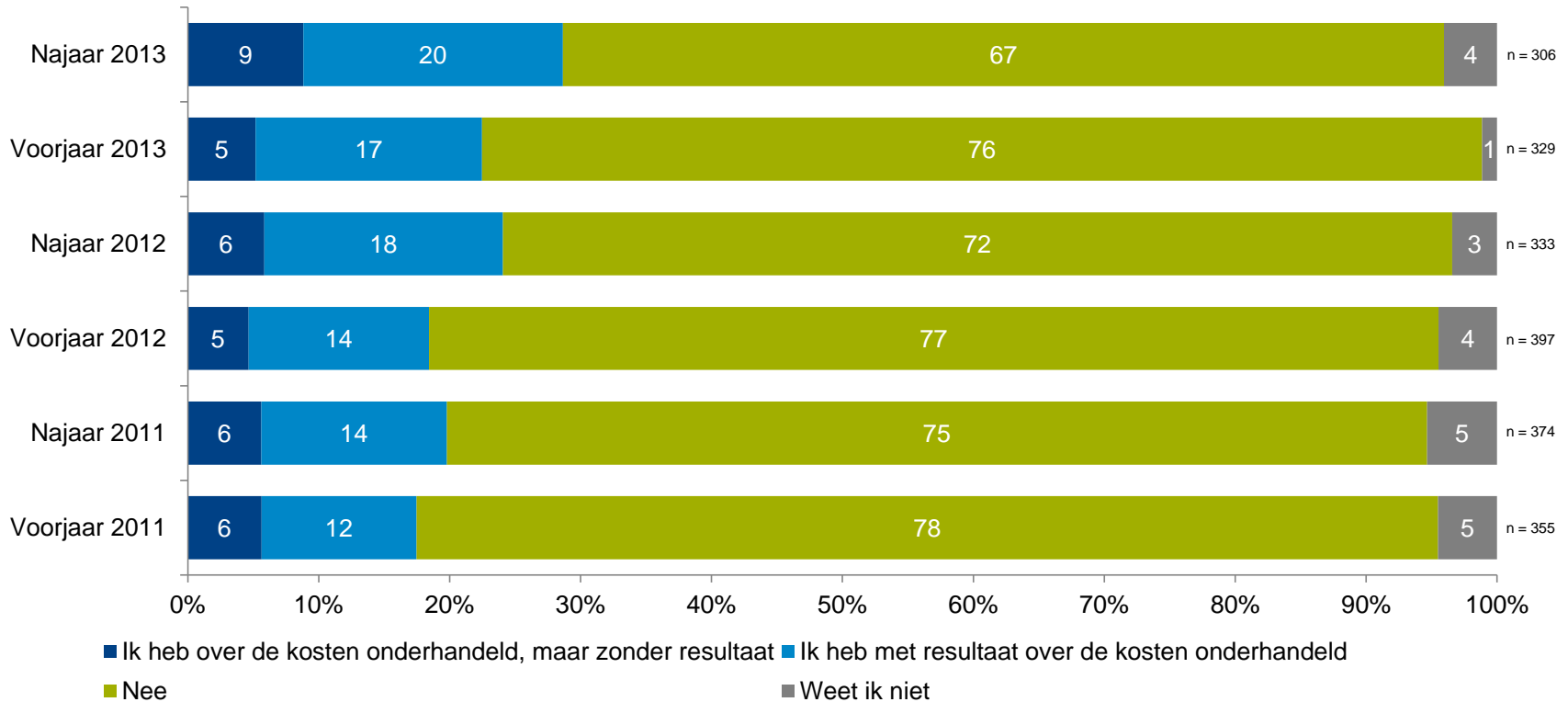


- ✓ Bij het afsluiten van de hypotheek onderhandelt drie op de tien (29%), met wisselend succes, over de kosten van het hypotheekadvies die aan de adviseur moet worden betaald.
- ✓ Het loont om te onderhandelen met de adviseur, want tweederde van de sluiters die onderhandelt boekt resultaat.
- ✓ Met name sluiters met een laag inkomen (53%), gemaksgeoriënteerden (50%) en jongeren tot 24 jaar (40%) onderhandelen over de kosten van hypotheekadvies.

Heeft u bij het afsluiten van uw hypotheek onderhandeld over de kosten die u voor het hypotheekadvies aan de adviseur moet betalen?

Recente sluiters hypotheek die gebruik hebben gemaakt van een adviseur bij het afsluiten
n = 306

Het aantal hypotheeksluiters dat onderhandelt over de kosten is gestegen

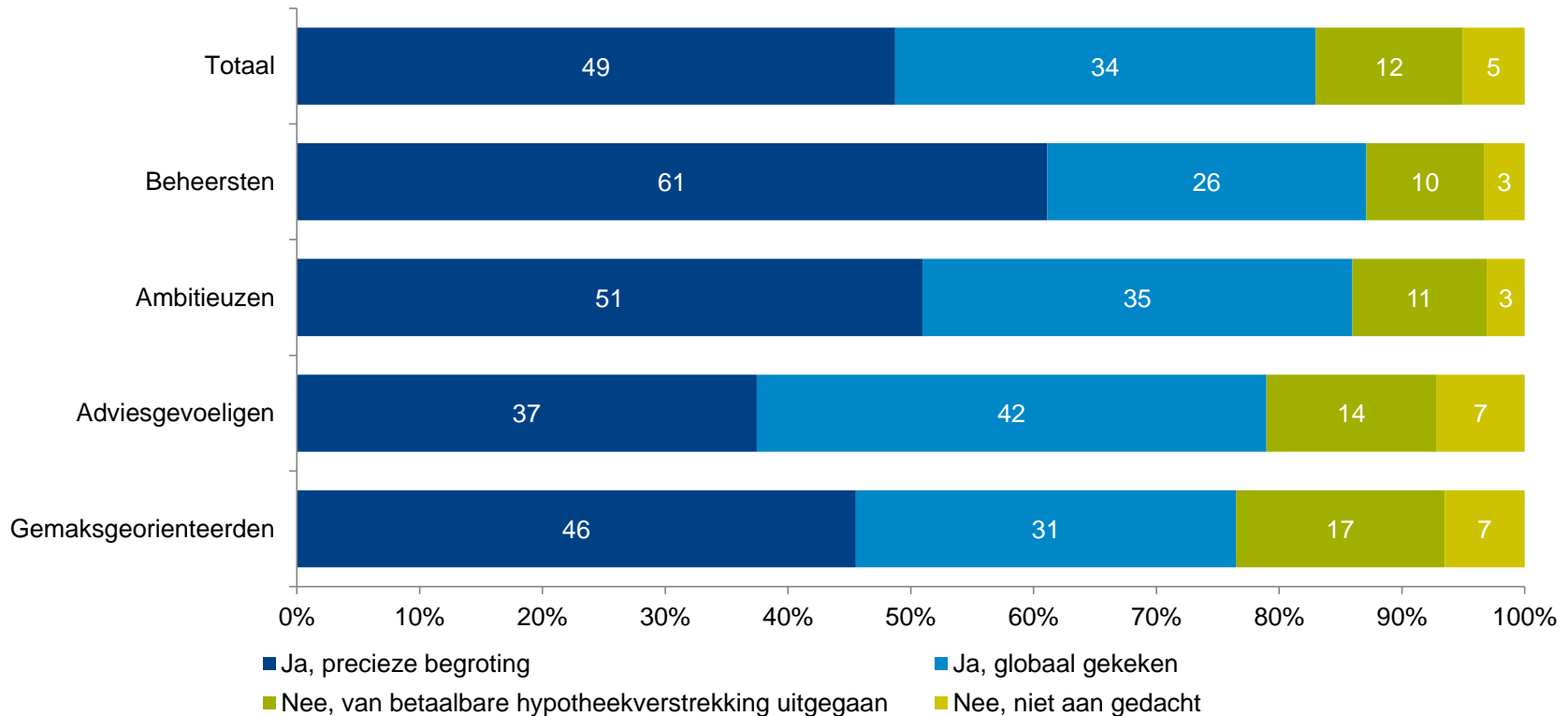


✓ Het aantal hypotheeksluiters dat onderhandelt over de kosten voor hypotheekadvies is ten opzichte van de vorige metingen gestegen.

Heeft u bij het afsluiten van uw hypotheek onderhandeld over de kosten die u voor het hypotheekadvies aan de adviseur moet betalen?

Recente sluiters hypotheek die gebruik hebben gemaakt van een adviseur bij het afsluiten

De helft maakt een exacte begroting om te bepalen of de hypotheek kan worden opgebracht



- ✓ De helft van de recente hypotheeksluiters (49%) maakt een exacte begroting van de toekomstige inkomsten en uitgaven om te zien of de hypotheeklasten kunnen worden opgebracht, eenderde heeft hier globaal naar gekeken (34%). Deze percentages zijn redelijk vergelijkbaar met die uit de vorige meting (resp. 57% en 33%).
- ✓ Beheersten (61%) houden bij voorkeur de regie in eigen hand en maken vaker dan andere segmenten een exacte begroting.

Heeft u een begroting gemaakt van uw toekomstige inkomsten en uitgaven om te zien of u de hypotheeklasten kunt opbrengen?

Alle recente sluiters hypotheek
n = 337

Bijlagen

Onderzoeksverantwoording

- ✓ **Doel:** in kaart brengen van ontwikkelingen in het financiële keuzegedrag van de Nederlandse financiële consument.
- ✓ **Veldwerkperiode:** 25 oktober t/m 10 november 2013.
- ✓ **Doelgroep:** de netto steekproef bestaat uit 337 recente sluiters van een hypotheek; mensen die in de periode april 2013 tot en met september 2013 een hypotheek hebben afgesloten.
- ✓ **Weging:** De hypotheeksluiters zijn gewogen naar leeftijd.
- ✓ **Methode:** online onderzoek, vooraf is het volledige panel gescreend om de juiste groepen consumenten voor dit onderzoek te kunnen benaderen.
- ✓ **Rapportage:** de weergegeven resultaten zijn gebaseerd op recente hypotheeksluiters. Indien er significante verschillen bestaan tussen specifieke doelgroepen en de totale groep recente hypotheeksluiters wordt dit aangegeven.
- ✓ Belangrijk in het onderzoek zijn de vier soorten financieel beslissers, uitgelegd op de volgende slide.



Beheerst



Ambitieuus



Adviesgevoelig



Gemaksgeoriënteerd

Consumentensegmentatie

- ✓ In de rapportage worden termen voor verschillende typen financieel beslissers genoemd. De AFM onderzocht in een eerder stadium hoe Nederlanders financiële beslissingen nemen en concludeerde dat mensen van elkaar verschillen in de manier waarop deze beslissingen genomen worden. Er zijn 4 typen, welke hieronder worden beschreven.



Beheerst



Ambitieuw



Adviesgevoelig



Gemaksgeoriënteerd

- ✓ **Beheersten** verzamelen veel informatie over het financieel product dat zij willen aanschaffen. Zij overwegen veel alternatieven, gaan door tot zij het juiste product hebben gevonden en nemen uiteindelijk zelf de beslissing, zonder financieel adviseur.
- ✓ **Ambitieuzen** proberen graag nieuwe producten uit en mijden risico's hierbij niet. Zij hebben luxe en rendement als drijfveer voor hun besluiten en steken een gemiddelde hoeveelheid tijd in hun keuzeprocess.
- ✓ **Adviesgevoeligen** laten hun beslissingen over aan anderen. Zij vertrouwen adviseurs blindelings. Zij zijn niet geïnteresseerd in financiële producten en zijn niet perse op zoek naar het ideale product.
- ✓ **Gemaksgeoriënteerden** stoppen weinig tijd in het bestuderen van financiële producten en vermijden hierbij risico's. Zij hebben weinig vertrouwen in financieel adviseurs en kiezen vaak voor standaard producten.
- ✓ Voor meer informatie of om zelf te testen wat voor type financieel beslisser u bent, kunt u terecht op www.afm.nl/besliswijzer

Indeling achtergrondkenmerken



Opleidingsniveau

Laag	La -groep 1,2 en speciaal La -groep 3+ LBO Mavo/Mulo Opleiding leerlingwezen
Midden	VSO/MMS Havo/VWO/Gymnasium/HBS -1/3- Havo/VWO/Gymnasium/HBS -4+- Middelbaar beroepsonderwijs-
Hoog	Hoger beroepsonderwijs Post HBO onderwijs WO -prop/kand- WO -doctoraal-

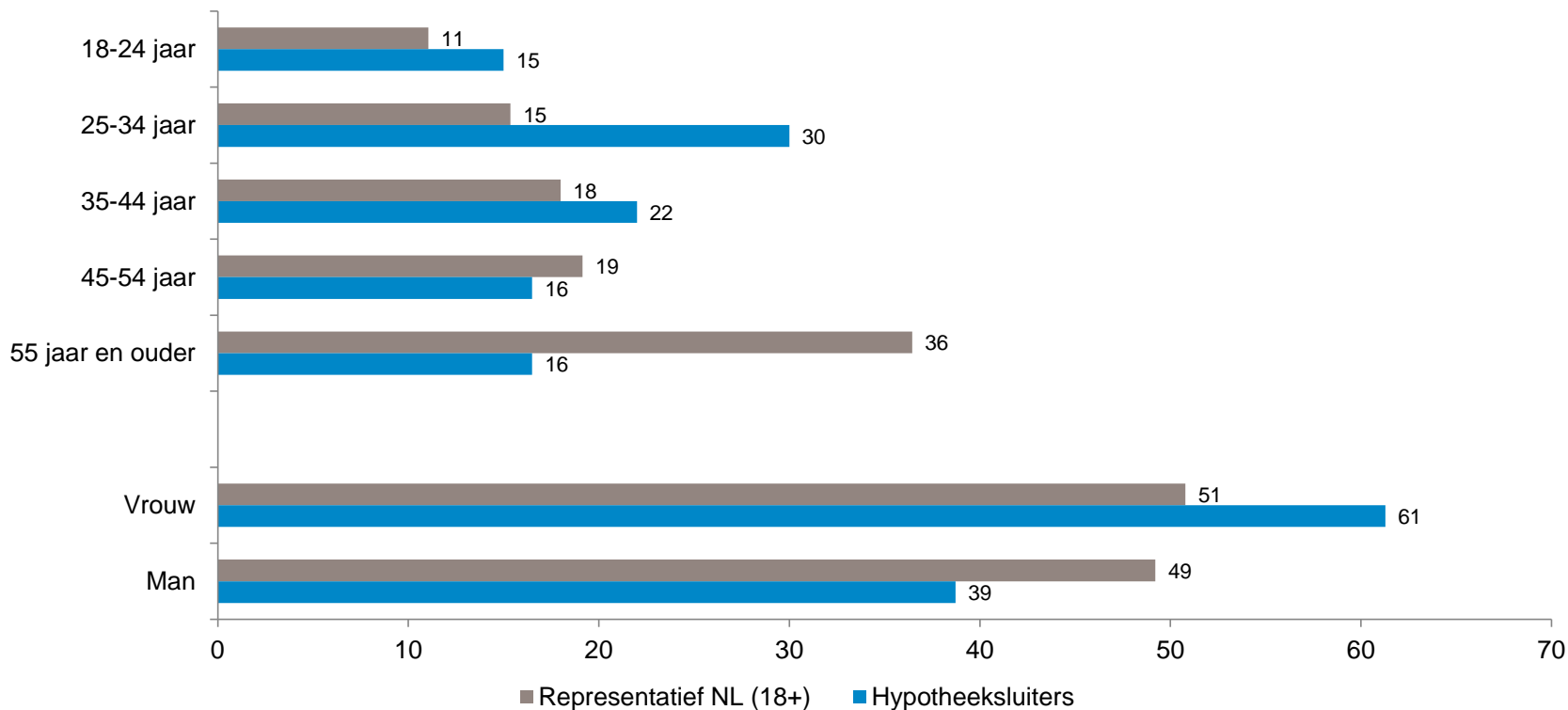
Type hypotheeksluiter

Starter	voor het eerst een koopwoning gekocht
Doorstromer	verhuisd van een koopwoning naar een andere koopwoning
Oversluiter	hypotheek vervangen en in dezelfde koopwoning blijven wonen
Verbouwer	hypotheek afgesloten om een verbouwing te kunnen financieren
Herintreder	verhuisd van een huurwoning naar een koopwoning en al eerder een koopwoning gehad

Inkomensniveau huishouden

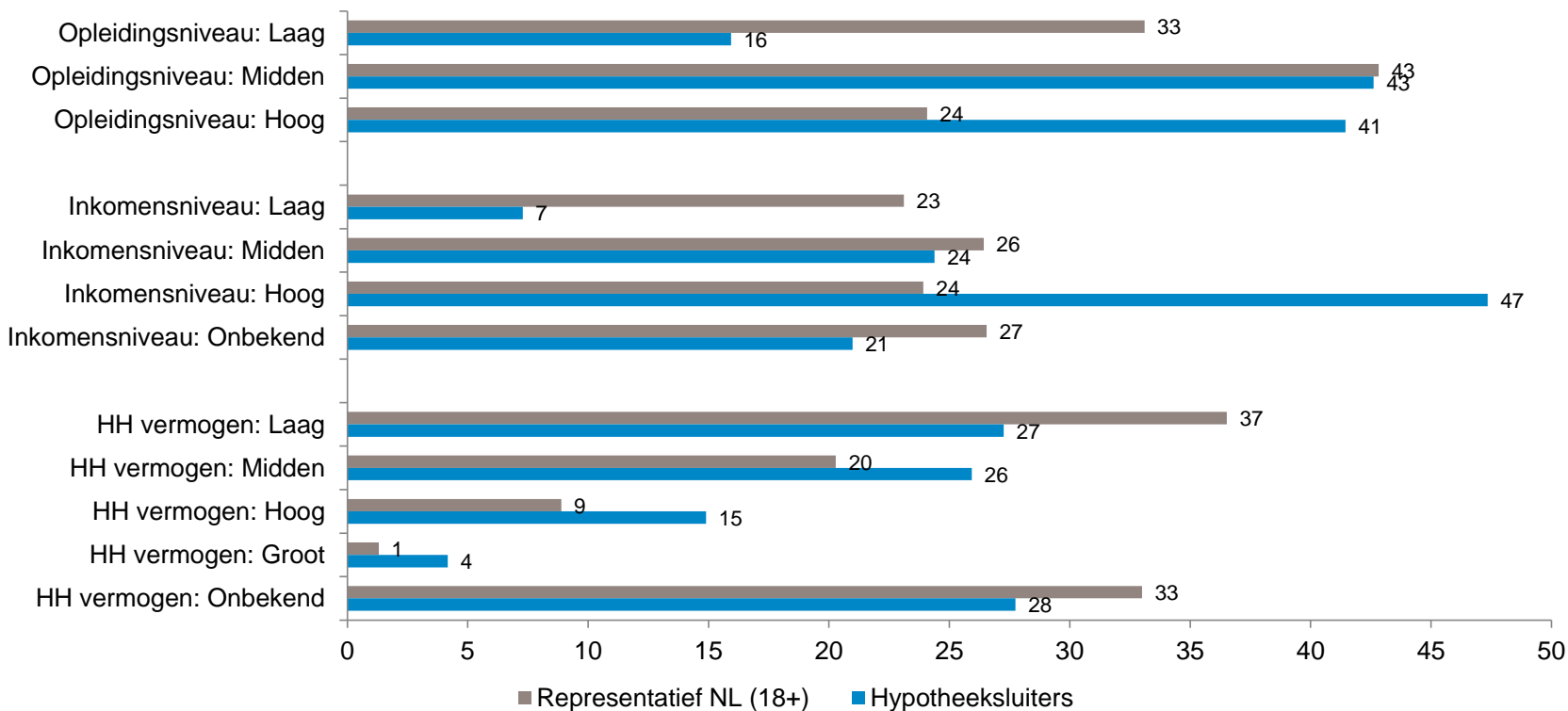
Laag	tot € 23.500
Midden	€ 23.500 tot € 39.000
Hoog	€ 39.000 of meer

Steekproefoverzicht naar achtergrondkenmerken I



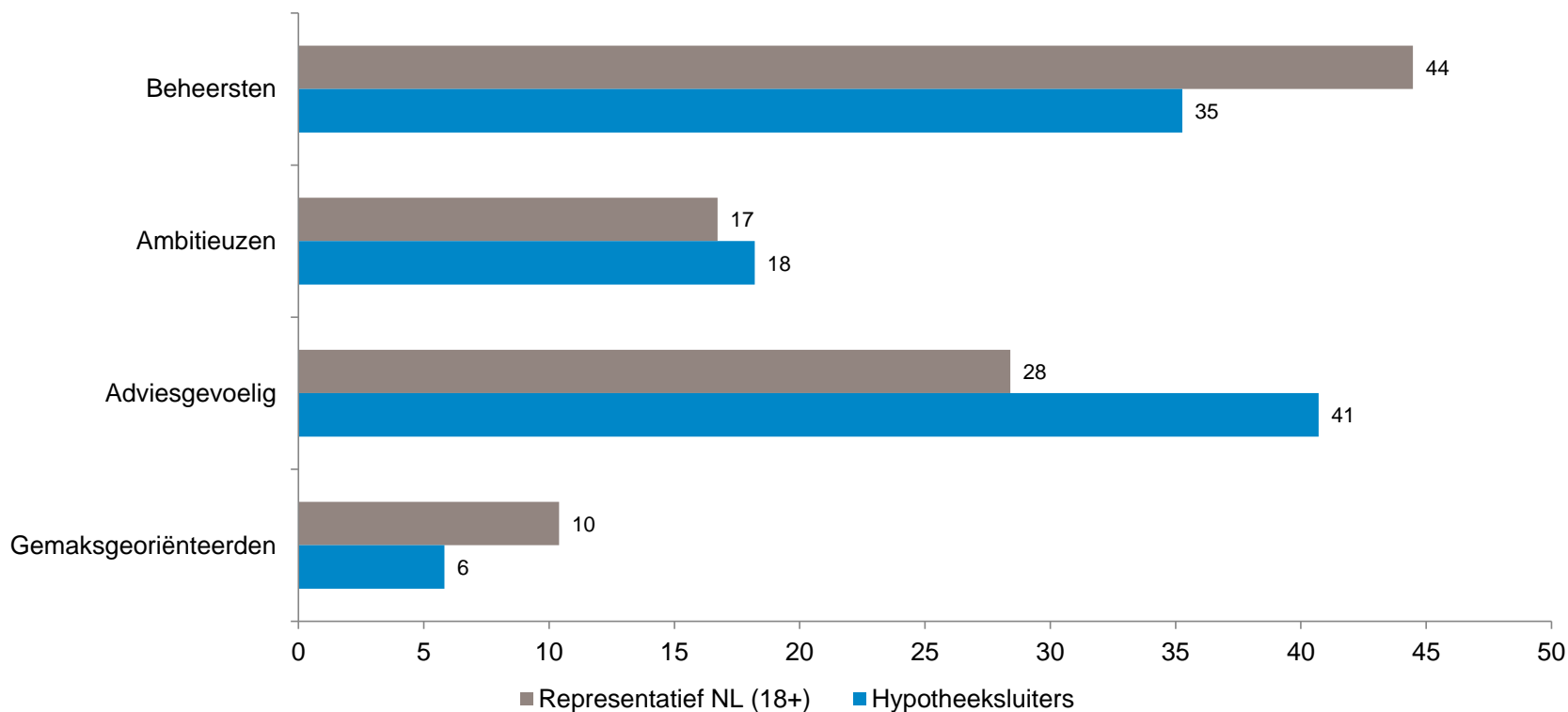
Representatief NL 18+
n = 569
Alle recente sluiters hypotheek
n = 337

Steekproefoverzicht naar achtergrondkenmerken II



Representatief NL 18+
 n = 569
 Alle recente sluiters hypotheek
 n = 337

Steekproefoverzicht naar type beslisser



Representatief NL 18+
n = 569
Alle recente sluiters hypotheek
n = 337