

# ARBEIDSONGESCHIKTHEIDS- VERZEKERING?

"IK BEN HELEMAAL NOOIT ZIEK!"



**MUNT**  
HYPOTHEKEN

OKTOBER 2021

# ARBEIDSONGESCHIKT- HEIDSVERZEKERING?

“IK BEN HELEMAAL NOOIT ZIEK!”

Een onderzoek onder Nederlanders met een koophuis  
naar arbeidsongeschiktheid.

## INHOUD

1	HET ONDERZOEK	4
2	AANLEIDING	6
3	AFSLUITEN VAN EEN HYPOTHEEK	7
4	ARBEIDSONGESCHIKTHEID	8
5	ARBEIDSONGESCHIKTHEIDSVERZEKERING	10



**MUNT**  
HYPOTHEKEN

# HET ONDERZOEK

Bepaalde gebeurtenissen in het leven, zoals werkloosheid, relatiebeëindiging en overlijden, kunnen van invloed zijn op de betaalbaarheid van hypotheeklasten. Omdat een hypotheek in het algemeen voor een langere periode wordt afgesloten, is het belangrijk met een aantal scenario's rekening te houden.

Dit onderzoek naar arbeidsongeschiktheid is één van de manieren om huizenkopers bewuster te maken van de impact die bepaalde levensgebeurtenissen kunnen maken op die betaalbaarheid. De verantwoordelijkheid ligt voor een groot deel bij de consument zelf, maar ook de hypotheekadviseur en de geldverstrekker kunnen een belangrijke rol spelen en een helpende hand zijn. Daarover later meer.

Eerst over het onderzoek zelf; we hebben een onafhankelijke onderzoekspartner meer dan duizend Nederlanders met een hypotheek laten ondervragen op het thema arbeidsongeschiktheid.

## Onderzoeksgroep

De onderzoeksgroep bestaat uit een representatieve afspiegeling van de Nederlandse bevolking, met respondenten uit verschillende leeftijdsgroepen, geslacht, regio en met verschillende opleidingsniveaus.

### LEEFTIJD

6%	18 t/m 24 jaar
19%	25 t/m 34 jaar
17%	35 t/m 44 jaar
19%	45 t/m 54 jaar
29%	55 t/m 64 jaar
8%	65 t/m 74 jaar
0%	75 jaar of ouder

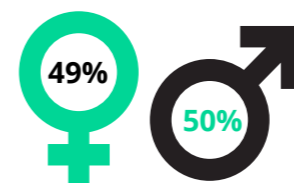


### HOOGST VOLTOOIDE OPLEIDING

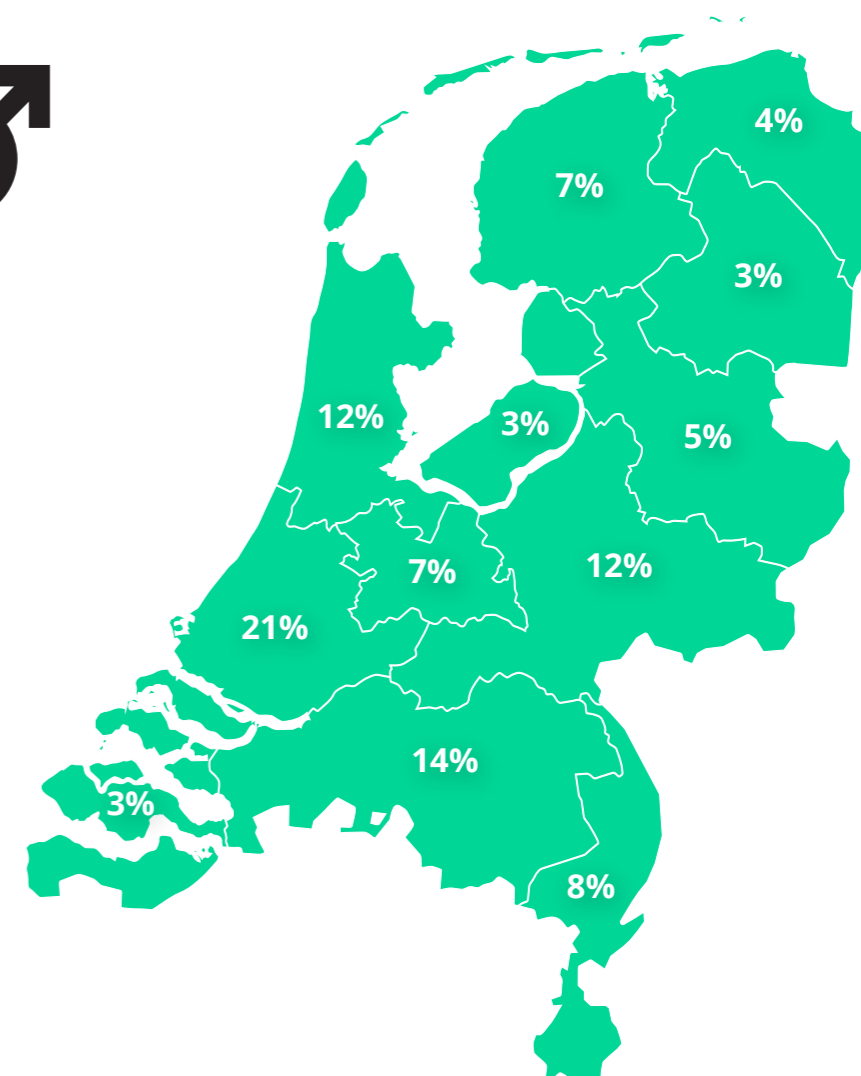


1%	Geen of lagere school
15%	LBO / MAVO / VMBO
38%	MBO
14%	HAVO / VWO
9%	Universiteit

### GESLACHT



### WOONGEBIED



Jaar in jaar uit geven best veel mensen in onze onderzoeken aan dat ze arbeidsongeschiktheid, net als bijvoorbeeld scheiden en overlijden, als een belangrijk lifetime-event zien. Daarnaast is het uitbreken van corona voor ons een aanleiding geweest om het onderwerp arbeidsongeschiktheid voor te leggen aan huizenbezitters. Gedurende de crisis is er namelijk in de media volop bericht over verzuim en veel experts waken nog steeds voor een golf van arbeidsongeschikten.

### Het hele bedrijf een burn-out: 'Jonge werknemers willen niets missen'

- NU.nl

**Duur burn-out stijgt van 242 naar  
290 dagen**

- HR Praktijk

### Uitval personeel door stress kost werkgevers miljarden

- Accountancy Vanmorgen

**Onderzoek vakbond CNV:  
Werknemers trekken het niet meer**

- Telegraaf

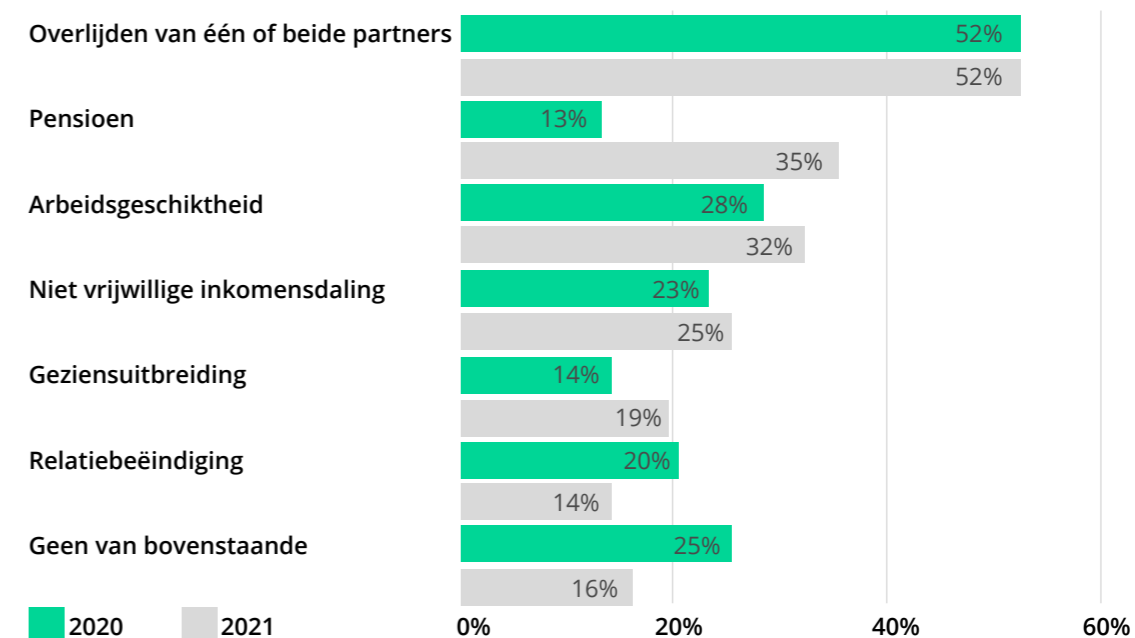
Uit ons onderzoek is gebleken dat het coronavirus invloed heeft op het bewustzijn van huizenkopers rondom het thema arbeidsongeschiktheid en hoe ze tegenover het thema staan. Elf procent van de Nederlanders is, sinds de pandemie, het scenario arbeidsongeschiktheid als meer reëel gaan zien. Voor veel mensen met een koophuis is het dus een thema waar ze nu vaker aan denken.

Wij willen als geldverstrekker weten of mensen zich in toenemende mate zorgen maken over dit scenario en de financiële consequenties die dit met zich meebrengt. We vragen ons af of de consument nog in staat is rond te komen als dit scenario zich voordoet?

Als geldverstrekker onderzoeken we meerdere malen per jaar in hoeverre mensen tijdens het afsluiten van een hypotheek rekening houden met verschillende belangrijke levensgebeurtenissen. Laten we met goed nieuws beginnen! We hebben vaak bericht over het feit dat mensen niet of nauwelijks rekening houden met deze levensgebeurtenissen, maar we merken nu ook een behoorlijk positieve trend op.

Zo zien we bijvoorbeeld dat er meer mensen rekening zijn gaan houden met hun oude dag maar ook een thema zoals gezinsuitbreiding zit ten opzichte van vorig jaar in de lift.

### Met welk van de volgende situaties is rekening gehouden bij het afsluiten van uw huidige hypotheek?



Hoewel het thema arbeidsongeschiktheid meer aandacht krijgt dan in 2020, lijkt het thema nog altijd op iets dat niet per definitie als onderwerp wordt meegenomen door mensen die een hypotheek afsluiten.

Daarom gaan we in deze whitepaper dieper in op wat mogelijke financiële consequenties zijn voor mensen met een koophuis en in hoeverre zij zich hebben beschermd door bijvoorbeeld een financiële buffer aan te leggen of een verzekering af te sluiten.

# 4 ARBEIDSONGESCHIKTHEID

## Opeens niet meer werken en dan ook nog de woning verlaten?

Arbeidsongeschiktheid is in de afgelopen anderhalf jaar voor een deel van Nederland een realistischer geworden. Daarnaast valt het ons op dat er onder een behoorlijk deel van de respondenten zorgen leven over de financiële impact.

Sommigen hebben zelfs wel eens de angst om de woning te moeten verlaten wanneer ze onverhoopt niet meer kunnen werken.



**11% van de Nederlanders met een hypotheek geeft aan dat het scenario arbeidsongeschiktheid reëel is.**

## Scenario realistisch of niet?

Uit onze cijfers blijkt dat de corona pandemie best veel Nederlanders aan het denken gezet over het thema arbeidsongeschiktheid. Voor elf procent van de Nederlanders is dit namelijk een reëel scenario geworden.

## Zorgen over en angst voor impact

Nederlanders die zich regelmatig zorgen maken over de financiële impact van arbeidsongeschiktheid. Dat geldt voor bijna tweederde van huizenbezitters in ons land. Regelmatig of soms angstgevoelens ervaren om door arbeidsongeschiktheid de woning te moeten verlaten is ook iets dat best veel Nederlanders ervaren.



**64% maakt zich zorgen over de financiële impact van arbeidsongeschiktheid.**



**28% is wel eens bang om de woning noodgedwongen te moeten verlaten door arbeidsongeschiktheid.**

## Buffer en financiële consequenties

Positief om te zien is dat dertig procent van de Nederlanders een extra financiële buffer heeft aangelegd. Zij geven expliciet aan deze buffer opgebouwd te hebben om een onvoorziene gebeurtenis in de toekomst, zoals arbeidsongeschiktheid, op te kunnen vangen.

Als motivatie gebruiken ze daarvoor de onzekerheid die de corona crisis met zich meebrengt.

**30% heeft door het coronavirus een extra financiële buffer aangelegd om een onvoorziene gebeurtenis op te vangen. 22% heeft dit overwogen, maar niet gedaan. En 48% heeft dit niet gedaan.**

Uit eerder onderzoek is gebleken dat 45 procent van de Nederlandse bevolking onvoldoende op de hoogte is van wat overlijden van een partner betekent voor hun hypotheek. Dit percentage ligt voor arbeidsongeschiktheid gelukkig een stuk lager.



**8% is niet op de hoogte van de financiële consequenties van arbeidsongeschiktheid.**

Mooi lichtpuntje is ook nog dat het voor het overgrote deel van Nederland nog een jaar of zelfs langer mogelijk is om hypotheeklasten te blijven te betalen. Ook als ze arbeidsongeschikt zijn of raken.

**72% geeft aan de hypotheeklasten voor langer dan een jaar te kunnen betalen wanneer u en/of uw partner arbeidsongeschikt raakt? 16% houdt dit tot een jaar vol.**

# ARBEIDSONGESCHIKTHEIDSVZERZEKERING

Een tijd niet werken of zelfs voorgoed aan de kant komen te staan. Het zou bijvoorbeeld kunnen dat je door een ongeluk opeens niet meer in staat bent om überhaupt betaald werk te verrichten. Gevolg is dat dit doorgaans impact heeft voor het inkomen en daarmee ook mogelijk van invloed is op de betaalbaarheid van de hypotheek. Met een arbeidsongeschiktheidsverzekering kunnen huiseigenaren zich indekken tegen een deel van de financiële gevolgen.

Uiteindelijk is het de keus aan de consument of zij zich willen verzekeren, maar geldverstrekkers en adviseurs hebben wel een belangrijke taak om waar mogelijk bewust te maken en zo uitgebreid mogelijk te informeren. Het wegnemen van onwetendheid en zorgen vinden we heel belangrijk. Iets minder dan de helft van de deelnemers aan het onderzoek geeft aan dat adviseurs gedurende het adviestraject wel degelijk het thema arbeidsongeschiktheid aan hebben gesneden.



**46% van de Nederlanders met een hypotheek is geweest op het thema arbeidsongeschiktheid.**

Klaas Ozinga is hypotheekadviseur in Voorburg voor De Hypotheker en vindt arbeidsongeschiktheid een zeer belangrijk thema om in adviestrajecten te bespreken.

We vroegen hem hoe hij dit aanpakt en vooral hoe hij ervoor zorgt dat hij mensen weet te bereiken met dit thema.



“Ik maak in de praktijk mee dat mensen in eerste instantie hun schouders ophalen. Als het onderwerp ter sprake komt, roepen ze vaak: ‘ik ben nooit ziek.’ Ik vind dat je dat echt moet pareren als adviseur. Zelf zeg ik dan vaak vrij bot: ‘dat riep de man die gisteren plots onder een bus kwam ook!’”

## Hoe pak jij het aan?

“De eerste stap moet wat mij betreft altijd zijn dat je een hele goede inventarisatieanalyse maakt en dan pas begint met het uitvaardigen van advies.”

Uit die analyse komen een aantal scenario's en vervolgens ook verschillende type verzekeringen voort en daar kan een klant dan vervolgens een keuze uit maken. Je maakt dus eigenlijk een soort menukaart.”

## Waarom is die inventarisatieanalyse zo belangrijk?

“Ik beaam dat er ontzettend veel onwetendheid leeft onder klanten. Vaak zijn ze al voor een deel verzekerd via hun werkgever. Ze weten vaak niet eens wat werkgevers allemaal hebben geregeld. Ik kijk heel goed wat nou precies een mogelijke WIA voor gevolgen zou hebben op hun inkomen of inkomens. Dat is voor iedereen weer anders en dat maakt ook het advies steeds weer anders. Daarnaast zie ik arbeidsongeschiktheid als een ontzettend grijs gebied.”

## Leg eens uit?

“Overlijden is heel makkelijk eigenlijk; je bent dood of je leeft. Maar bij arbeidsongeschiktheid is het vaak onduidelijk hoelang je uit de running bent, of je in staat bent andere werkzaamheden uit te voeren en of je bijvoorbeeld nog ergens anders ooit wel kan werken. Het is lastig maar ik probeer de situaties voor klanten echt zo concreet mogelijk te maken.”

## Je vertelt dat klanten zeer onwetend zijn. Hoe sturend ben jij als adviseur?

“Best wel sturend. Ik maak mee dat mensen eigenlijk altijd vol in vertwijfeling zitten. Ze vinden het moeilijk en vragen me vaak: wat doet de rest van je klanten eigenlijk?”

Ik doe voor iedereen de persoonlijke analyses en leg vervolgens diverse scenario's op tafel. Uiteindelijk merk ik dat de meeste mensen wel tot de conclusie komen dat het slim is om zichzelf of zich als stel op een bepaalde manier te wapenen tegen arbeidsongeschiktheid.”



**34% maakt zich wel eens zorgen over de mate waarin zij tegen arbeidsongeschiktheid verzekerd zijn.**

# ARBEIDSONGESCHIKT- HEIDSVERZEKERING?

“IK BEN HELEMAAL NOOIT ZIEK!”

Ondanks de angst en stress die er onder een deel van de mensen met een koophuis leeft, heeft toch meer dan de helft van de Nederlanders met een koophuis zich niet laten verzekeren.



**59% is niet verzekerd tegen arbeidsongeschiktheid.**

Zoals Klaas Ozinga van de hypotheeker al vertelde werken veel hypotheekadviseurs diverse scenario's uit vanuit een inventarisatieanalyse. Mensen hebben vervolgens de keus uit diverse verzekeringen die de lasten van het letterlijke aan de kant staan te verzachten.

In hoeverre Nederlanders met een verzekering zijn beschermd blijkt uit onderstaande cijfers.

**Bij 34% wordt het gehele hypotheekbedrag afgedekt door de verzekering, Bij 31% minder dan het gehele hypotheekbedrag en bij 10% is meer dan het gehele hypotheekbedrag afgedekt.**



**MUNT**  
HYPOTHEKEN