

DFO Signalen #245

Week 29

13 - 19 juli

Alsjeblieft! Jouw wekelijkse update met signalen uit de markt,
speciaal voor onafhankelijk financieel adviseurs.

Jens Onderlinge Hypotheken wint Pitchstraat op CGA VIP Congres

In DFO Signalen signaleerden wij Jens Onderlinge Hypotheken eerder al als een interessant Fintech initiatief. Dat deze indruk terecht was, bleek afgelopen week tijdens het re:Invent Congres van de Stichting Contactgroep Automatisering (CGA). Daar werd Jens Onderlinge Hypotheken door een vakjury uitgeroepen tot het meest opvallende initiatief met concrete impact op de woningmarkt.

Jaarlijks worden momenteel ongeveer 20.000 aanvragen voor een overbruggingskrediet door banken afgewezen, omdat deze niet voldoen aan de geldende leennormen. Het gaat daarbij bijvoorbeeld om senioren die een nieuwe woning willen kopen, terwijl hun huidige woning met een aanzienlijke overwaarde nog niet is verkocht. Deze problematiek speelt echter ook in situaties zoals een relatiebeëindiging, nieuwbouw, emigratie of zelfstandig ondernemerschap. Daarnaast zijn er ook geldverstrekkers die geen overbrugging kunnen aanbieden boven de 1 miljoen euro, deze klanten kunnen wellicht straks toch hun hypotheekcondities meenemen.

Jens Onderlinge Hypotheken richt zich enerzijds op investeerders die willen participeren in kortlopende hypothecaire leningen. Gemiddeld wordt iedere hypotheek gefinancierd door circa twintig investeerders. Anderzijds richt het bedrijf zich op consumenten die voor een beperkte periode zijn aangewezen op een buiten bancaire financiering om hun woonwens te kunnen realiseren. De pitch waarmee Jens Onderlinge Hypotheken tijdens het congres van de Stichting Contactgroep Automatisering de jury wist te overtuigen, kun je hier bekijken.

[Bekijk hier de pitch van Jens Onderlinge Hypotheken →](#)

Cashbackactie ING voor aflossingsvrije hypotheeken

ING is afgelopen week een actie gestart om het aantal aflossingsvrije hypotheeken terug te dringen. Klanten ontvangen 5% cashback over het afgeloste bedrag van aflossingsvrije leningdelen, tot maximaal € 3.000 per onderpand. Dezelfde vergoeding geldt wanneer een aflossingsvrij leningdeel wordt omgezet naar een annuïtaire of lineaire lening. De vergoeding wordt rechtstreeks aan de klant uitgekeerd en niet in mindering gebracht op de hypothecaire schuld.

Vanuit de sector is de afgelopen periode gepleit voor de mogelijkheid dat banken bijdragen aan de kosten die intermediairs maken om klanten te informeren over de gevolgen van het gewijzigde beleid rond aflossingsvrije hypotheeken. De ING-actie sluit, binnen de kaders van het provisieverbod, aan bij deze wens. De vergoeding wordt aan de klant uitgekeerd, die deze kan gebruiken om (een deel van) de advieskosten te betalen, maar ook vrij kan besteden wanneer hij zonder advies aflost of omzet.

De actie richt zich mede op klanten die zonder advies kiezen voor vervroegde aflossing of omzetting van hun aflossingsvrije hypotheek. In de actievoorwaarden sluit ING iedere aansprakelijkheid voor eventuele schade als gevolg van deze keuze uit. Gezien de impact van deze beslissingen, het feit dat de klant ongevraagd met dit voorstel wordt geconfronteerd, de uitsluiting van aansprakelijkheid en de mogelijkheid om zonder professioneel advies aan de actie deel te nemen, is het naar het oordeel van Bureau DFO wenselijk om voor rechtstreeks handelende klanten een bedenktijd van bijvoorbeeld 14 dagen op te nemen. In de huidige actievoorwaarden is deze bedenktijd niet opgenomen.

Door deel te nemen aan een panel krijg je waardevolle benchmarks voor jouw kantoor

Bureau DFO beschikt momenteel over vier onderzoekspanels:

- Panel Hypotheken
- Panel Lijfrente
- Panel Intermediaire Ontwikkelingen
- Panel Duurzaamheid (in opstart)

Als financieel advieskantoor kun je je aanmelden voor één of meerdere panels. Gedurende het jaar ontvang je uitnodigingen om deel te nemen aan onderzoeken over het betreffende onderwerp. Meestal gaat het om korte vragenlijsten, aangevuld met twee uitgebreidere onderzoeken per jaar. De belangrijkste meerwaarde van deelname is dat je na ieder onderzoek bijvoorbeeld een persoonlijke benchmark ontvangt. Je ziet niet alleen de resultaten van je eigen kantoor, maar ook hoe deze zich verhouden tot het landelijke gemiddelde. Zo krijg je concrete inzichten in de positie van jouw kantoor.

Een recent voorbeeld uit het Panel Lijfrente: deelnemers kregen inzicht in het aantal lijfrenteadviesbinnen hun eigen kantoor ten opzichte van het landelijke gemiddelde. Daarnaast werd zichtbaar hoe de door hen gehanteerde advies- en bemiddelingstarieven zich verhouden tot die van andere advieskantoren.

Deelname aan de panels is kosteloos. Bovendien bouw je bij regelmatige deelname een eigen historische benchmark op, waardoor trends binnen je kantoor zichtbaar worden. Juist die ontwikkeling over meerdere jaren maakt de uitkomsten extra waardevol. Daarom levert deelname het meeste op wanneer je regelmatig deelneemt aan de onderzoeken.

[Ik wil graag deelnemen aan een panel →](#)

Hoge waardering voor training Eigenwoningregeling

De eerste editie van de training 'Fiscaal Paspoort - Eigenwoningregeling' is succesvol verlopen. Tijdens deze praktijkgerichte training neemt expert Eric Pothoven deelnemers mee in de fiscale regels rondom de eigenwoningregeling en laat hij zien hoe deze efficiënt kunnen worden toegepast met een door hem ontwikkelde softwaretool.

De training is opgezet om adviseurs niet alleen de achterliggende fiscale theorie te leren, maar vooral om hen te laten werken met de software. Aan de hand van uiteenlopende praktijkcasussen oefenen deelnemers met realistische

situaties, zodat zij de tool direct in hun dagelijkse adviespraktijk kunnen inzetten.

Een belangrijk onderdeel van de training is de uitgebreide softwaretool die Eric Pothoven heeft ontwikkeld. Deelnemers ontvangen deze tool als onderdeel van de training en kunnen deze daarna zonder aanvullende kosten binnen hun eigen kantoor gebruiken. De software ondersteunt adviseurs bij het analyseren van complexe vraagstukken rondom de eigenwoningregeling en helpt om snel tot een overzichtelijk en goed onderbouwd advies te komen.

De eerste reacties van deelnemers zijn zeer positief. Op LinkedIn wordt vooral de combinatie van de praktische opzet, de directe toepasbaarheid en de softwaretool gewaardeerd.

Wat deelnemers zeggen:

"Dit was een hele nuttige workshop. Ik ben blij met de tool; ik heb hem gisteren direct kunnen gebruiken voor een nieuwe casus!"

- Ilja Nanninga, onafhankelijk hypotheekadviseur

"Wat een mooie tool is dit. Eenvoudig in gebruik met een mooi en overzichtelijk rapport. Dit mag je als adviseur niet missen."

- Joep van der Pol, hypotheekadviseur

"Ziet er echt goed uit! Heel veel succes, hopelijk mag je nog vele trainingen geven."

- Ronald van der Mark, partner bij Midden Nederland Hypotheken

Bureau DFO organiseert de training Eigenwoningregeling inclusief softwaretool in samenwerking met Eric Pothoven. De training is bedoeld voor financieel adviseurs die hun kennis van de eigenwoningregeling willen verdiepen én deze direct willen toepassen met behulp van de software.

Geplande trainingsdata:

Datum	Plaats
21 juli	Hoevelaken
30 juli	Hoevelaken
11 augustus	Hoevelaken
8 september	Hoevelaken
15 september	Ridderkerk
22 september	Heerenveen
29 september	Hoevelaken
6 oktober	Eindhoven

Meer informatie en aanmelden kan hieronder.

[Bekijk alle data en schrijf je in →](#)

Do's en don'ts bij een negatieve review over jouw kantoor

Consumenten blijken veel waarde te hechten aan reviews op de website van ondernemingen waarmee zij overwegen een transactie aan te gaan. Positieve reviews kunnen daarom een effectief middel zijn om jouw onderneming verder te profileren.

Het bieden van de mogelijkheid om reviews te plaatsen op de website van jouw kantoor brengt echter ook risico's met zich mee. Klanten kunnen dreigen met het plaatsen van een negatieve review om zaken gedaan te krijgen waarop zij geen recht hebben. Nog een stap verder gaan concurrenten die bewust negatieve nepreviews plaatsen om jouw onderneming te schaden.

Hoe ga je daarmee om? Jeroen Oversteegen heeft hierover een interessant artikel geschreven.

[Lees het artikel over negatieve reviews →](#)

Heeft jouw collega deze Signalen naar je doorgestuurd? Meld je hieronder aan als je zelf Signalen uit de markt wilt ontvangen. Het is gratis!

[Meld je gratis aan →](#)

Agenda

**Summercourse Bedrijfsvoering op orde—
16 juli of 20 augustus**

Met Robert-Jan van Loon

Weet jij zeker dat jouw bedrijfsvoering voldoet aan de Wft-eisen? In deze summercourse loop je samen met Robert-Jan van Loon alle kritische punten door.

[Schrijf je in voor 16 juli of 20 augustus→](#)

**Workshop Generationele
vermogensoverdracht — 24 augustus**

Met Monique Londema

De grootste vermogensoverdracht ooit staat voor de deur — 900 miljard euro wisselt de komende jaren van generatie. Leer hoe jij jouw klanten hierin optimaal begeleidt.

[Schrijf je in voor 24 augustus →](#)

**2-daagse training Advieskracht voor
senioren met overwaarde – 8 september
| 11 of 19 november**

Met René Kuiper

In deze tweedaagse, praktijkgerichte
training leer je hoe je senioren met
overwaarde echt verder helpt.

Schrijf je in voor 8 september, 11 of 19
november →

Lees hier [alle uitgebrachte DFO Signalen](#).

Download deze nieuwsbrief in PDF

Adres

Bureau DFO
De Wel 14-16
3871 MV Hoevelaken

Contact

033 258 04 60
www.dfobv.nl
www.dfo-opleidingen.nl
info@dfobv.nl

LinkedIn



[Aanmelden](#) | [Afmelden](#)