



Samen sterk voor onze klant: Deel 9: Beheer van uw portefeuille



Mede mogelijk gemaakt door:



- ABN AMRO
- De Nationale Hypotheekbond
- Florius



Deel 9 – Beheer van uw portefeuille



- Een lust of een last?
- Waar liggen de kansen
- Voorbereiden op een nieuwe toekomst

Vraag



- Gaat u voor de one-night-stand of een langdurige relatie?

Een lust of een last?



- Verplichte nazorg
- Vrijblijvende kansen en voordelen bieden bij je klant
- Maar ook het voorkomen van ongewenste tegenslagen

Verplichte nazorg



- Wanneer u in een product heeft bemiddeld voor een klant, heeft u tijdens de looptijd van het product een doorlopende zorgplicht.
- Die plicht vloeit voort uit de Wft ('Wft-zorgplicht'), artikelen 4:20 en 4:21.
- De financiële dienstverlener moet gedurende de looptijd van het financieel product de klant informeren over wezenlijke wijzigingen in essentiële productinformatie.

Wat zijn de kansen om onderhoud te plegen



- Aflosvrije hypotheeken
- ORV
- Topafslag
- Oversluiten
- **Maar ook:**
- Estate Planning / Erfrechtplan
- Belastingaangifte, wel of geen Goedkeurend Besluit van Snel
- Verduurzaming van de woning
- Arbeidsongeschiktheid
- Oudedagsvoorziening / Senioren en de overwaarde
- Studie kinderen
- Etc. (nog minimaal 20 onderwerpen.....)

Aflossingsvrije hypotheeken



- Probleem?
- Opeisbaarheidsrisico (einde looptijd)
- Einde hypotheekrenteaf trek
- Pensionering
- Renterisico
- Overlijdensrisico van de partner
- Risico op dalende huizenprijzen
- Kans om uw meerwaarde te laten zien!

ORV en de recente Kifid-uitspraak

- Uitspraak Geschillencommissie Financiële Dienstverlening nr. 2018-339
- Gevolg:
- De Geschillencommissie van Kifid veroordeelt de tussenpersoon tot het terugbetalen van ruim € 3.200 aan te veel betaalde premie voor een overlijdensrisicoverzekering.
- Heel gemakkelijk in kaart te brengen en levert veel op, voor klant en adviseur!

Looptijdrente versus aanvangsrente



- Looptijdrente houdt rekening met het automatisch vervallen van renteopslagen gedurende de looptijd van de hypotheek. Door een hypotheek te kiezen op basis van de looptijdrente kunnen consumenten duizenden euro's besparen.
- Drie soorten aanbieders:
 - de geldverstrekker verlaagt de opslag automatisch (automatische rentedaling);
 - de geldverstrekker verlaagt de opslag alleen op verzoek van de klant;
 - sommige geldverstrekkers verlagen de opslag alleen aan het einde van de rentevaste periode.
- www.looptijdrente.nl en www.topafslag.nl

Oversluiten van de hypotheek



- Diverse redenen om over te sluiten
- Een lagere rente wordt vaak aangegrepen om dit te doen
- Wellicht is rentemiddeling wel een betere optie?
- Maar kijk ook naar andere redenen
- Bijvoorbeeld een andere constructie

Vorbereiden op een nieuwe toekomst

- Hoe lang blijft deze drukte van nieuwe aanvragen nog aanhouden?
- Hoe gaat het eruit zien als de aftrekbaarheid van de hypotheekrente afgeschaft wordt?
- Bedoeling is om de fiscaliteiten rond de eigen woning te vereenvoudigen
- Maar het begeleiden en coachen van je relatie bij financiële zaken blijft bestaan!

Hoe ga ik dit doen?



- Gebruik de handige tools die je wordt aangeboden
- Diverse software applicaties zijn inmiddels op de markt die je helpen
- Zorg ervoor dat het efficiënt is en bij jouw kantoor past, tijd is altijd kostbaar
- Kijk vooruit en maak een meerjarenplan
- Vraag gerust om meer informatie wissel ervaringen uit!

Onderhoud-/ serviceabonnement



- Betaald of service?
- Verschil voor of na het provisietijdperk
- AFM verwacht dat u zorgvuldig omgaat met de groep klanten waarbij de nazorg is betaald vanuit provisie
- De wet bepaalt dat de beloning van een adviseur niet 'kennelijk onredelijk' mag zijn
- Vraag? Wat ga ik voor mijn klant betekenen en wat kost dat?
- **Toegevoegde waarde!!**

Wat levert het mij op?



- Een nog betere klantbinding
- Op tijd zijn met advies en aanpassingen
- Tevreden klanten die doorverwijzen
- Overzicht waar de kansen liggen, ook bij nieuwe relaties
- En niet onbelangrijk!!
- Aan het begin van het jaar al een agenda met afspraken (betaald!)
- Doorlopende omzet

Beheer van uw portefeuille



- Presentatie en documenten:
- www.hypotheekbond.nl/kuiperact



Vragen?



- Neem gerust contact met mij op:
- René Kuiper
- info@kuiperact.nl





Tot de volgende informatiesessie

