



ALS IK U ZEG DAT DE NEDERLANDSE CONSUMENT ZIJN FINANCIËN STEEDS MEER ONLINE REGELT, VERTEL IK U NIETS NIEUWS. HET AANTAL TUSSEN-PERSONEN EN FINANCIËEL ADVISEURS NEEMT AL JAREN AF. DE MEER 'SELF DIRECTED' CONSUMENT ZAL DAAR DEELS DEBET AAN ZIJN, MAAR OOK DOOR DE STRINGENTERE WET- EN REGELGEVING EN HET PROVISIEVERBOD GOOIEN ADVISEURS DE HAND-DOEK IN DE RING.

TEKST PASCAL SPELIER (CAPGEMINI)

**N**u heb ik meer verstand van de ontwikkelingen op het vlak van innovatie, dus laat ik mij daartoe beperken. Hoewel de consument nog steeds de voorkeur geeft aan face-to-face contact als het gaat om hypotheekadvies, staan er wereldwijd vernieuwers op in de hypotheekmarkt. Zonder volledig te willen zijn presenter ik hier acht vernieuwers in de hypotheekmarkt.

*bijBouwe.* Deze Nederlandse hypotheekverstrekker laat de consument zijn hypotheek helemaal online afsluiten. Dat is op zich niet nieuw. Wel hebben ze het proces voor een hypotheekaanvraag opnieuw uitgevonden. Zo krijgt de consument binnen 10 minuten een hypotheekaanbod.

*Habito.* Het Engelse Habito heeft een chatbot 'in dienst'. De aanvraag loopt voor een belangrijk deel via een

COLUMN

# Acht vernieuwers in de hypotheekmarkt

virtuele assistent, maar wordt afgerond met een kort gesprek met een gecertificeerde hypotheekadviseur. Habito biedt je toegang tot zestig hypotheekverstrekkers en kan worden gezien als zien als Independer 2.0.

*Rocket Mortgage.* Deze Amerikaanse hypotheekvertekker biedt wat bij Bouwe nog op zijn verlanglijstje heeft staan: de consument hoeft geen gegevens in te scannen en up te loaden. Alle benodigde informatie wordt bij de bank en andere instanties opgehaald. Alles ingevuld? Binnen minuten krijg je te horen of de hypotheekaanvraag goedgekeurd is. Uiteraard heb je toegang tot een expert indien nodig.

*Hypotheeker / Gradefix.* De Hypotheeker is eind vorig jaar een pilot gestart samen met ABN Amro's Gradefix. Gradefix maakt op basis van de transactiedata van de klant een rapport dat gebruikt wordt bij het hypotheekadvies. Tijdens de pilot wordt onderzocht of de klant en de adviseur tijd kunnen besparen bij het in kaart brengen van de inkomsten en uitgaven van de klant. Ook wordt de volledigheid van het verkregen inzicht via Gradefix vergeleken met het inzicht dat de huidige gebruikelijke methode biedt.

*Loandolphin.* Dit Australische bedrijf draait het proces om. De consument hoeft niet op zoek te gaan naar de beste hypotheekverstrekker. De aangesloten geldverstrekkers doen de consument een aanbod, op basis van de gegevens die de consument heeft verstrekt. Je hoeft niet naar de bank, de bank komt naar jou.

*MoneYou / Ockto.* Ook MoneYou vindt dat het aanvragen van een hypotheek eenvoudiger kan. Met hulp van FinTech Ockto verzamelt de consument via een veilige online verbinding al zijn gegevens bij verschillende overheidssites zoals De Belastingdienst, Mijn UWV en Mijn Pensioenoverzicht. Zijn de gegevens eenmaal verzameld, dan kan de consument deze eenvoudig in de aanvraag laden.

*Morty.* Deze online tussenpersoon uit New York gaat op basis van jouw persoonlijke informatie op zoek naar de beste hypotheekverstrekkers. In dit proces heb je toegang tot leerzame content die je helpt bij het maken van keuzes. Ook heb je toegang tot een expert en begeleidt Morty je bij de uiteindelijke aankoop van het huis.

*Jungo.* Het Nederlandse Jungo is vooral vernieuwend qua funding. Het belangrijkste deel van de hypotheek – 80 procent loan to value – wordt gefinancierd door institutionele beleggers. Het overige deel mag de consument ophalen bij de crowd. Jungo garandeert je een hypotheek tegen een scherpe rente, ongeacht of er investeerders meedoen.

Nu hoor ik u als financieel adviseur zeggen: 'Mooi deze innovatieve hypotheekverstrekkers, maar wat kan ik daarmee?' Eigenlijk moet u zichzelf de vraag stellen: 'Hoe moet ik als adviseur in een wereld van disruptieve FinTechs, digital natives, online vergelijkingssites, chatbots en robo-advisors overleven?' Zolang u in de ogen van de consument een goede adviseur bent, verwachtingen overtreft en de consument aan de beste hypotheek helpt, zal de consument loyaal aan u blijven. Maar ook zal u invulling moeten geven aan een hybride adviesmodel, waarbij u nieuwe technologie niet schuwt. Kortom: *best of both worlds.* ■

'Adviseur die nieuwe technologie niet schuwt, kan met succes invulling geven aan **hybride adviesmodel**'