

KORT NIEUWS

■ **Fortis Verzekeringen**

Nederland heeft een tienjarig contract gesloten met EDS (onderdeel van HP). De verzekeraar gaat het Radiance Administration-platform gebruiken als basis voor het Next Generation Life-initiatief van het bedrijf. Doel is: verlaging van de kosten, verhogen van de efficiency en het ontwikkelen van nieuwe producten.

■ In de **Research Special**

Pensioenen van MoneyView krijgen de Collectieve Pensioenverzekering van De Amersfoortse en het NN Presentatie Pensioen van Nationale-Nederlanden vijf sterren voor de flexibiliteit. Het Internet Pensioen van Ohra scoort vijf sterren voor de prijsstelling.

■ Nibe-SVV en de Federatie Onderlinge Verzekeringmaatschappijen in Nederland (FOV) hebben een **mantelovereenkomst** gesloten. Medewerkers van FOV-leden krijgen hierdoor op alle opleidingen van Nibe-SVV, inclusief de PE-opleidingen.

■ **Noach van Beusekom**, voorheen directeur bij Akkermans & Partners Pensioen Netwerk, is benoemd tot eindverantwoordelijke voor de pensioentak van financieel opleider en detacheerder Welten.

■ In het kader van de zorgcampagne 2009 heeft **Nedasco** een collectiviteiten-team in het leven geroepen. Het team vergelijkt de premies, de dekkingen per verzekering en maakt offertes voor collectiviteiten op maat.

Nieuwe tool brengt excellent hypotheekadvies dichterbij

Voor de vergelijking en berekening van hypotheeklen zijn er voldoende hulpmiddelen op de markt, maar voor de inventarisatie van de wensen van de klant en de samenstelling van het advies niet, constateerde Frank Rutten van Arvera. Voor de Eindhovense financieel planner reden om zijn zelf ontwikkelde - en in de praktijk bewezen - tool op de markt te brengen.

Het resultaat is de Excellent+ hypotheektool, een adviesmethode en tool ineen. Op 1 december gaat de bijbehorende website excellent-advies.nl online. De tool wordt verstrekt op basis van jaarlijkse licenties en is vanaf 5 januari leverbaar. Omdat het gaat om een Excelbestand is het op vrijwel iedere computer te openen en is er geen internet voor nodig. Rutten verdeelt het hypotheekadviesproces in vijf verschillende fasen: de inventarisatie, de hypotheeksamenstelling, de productinvulling, de bemiddeling en het onderhoud. Waar bestaande softwarepakketten zich richten op de laatste drie fasen, concentreert Rutten zich op de eerste twee fasen. Met name op dit gebied zitten de belangrijkste zorgen voor de toezichthouder, aldus Rutten. Een goede invulling van deze fasen is een noodzakelijke voorwaarde voor het bereiken van een excellent advies. De tool van Arvera omvat een adviesmethode, een rekentool, een keuzemodel,

de inventarisatie, het klantprofiel, het adviesrapport, dossiervorming, calculators voor losse berekeningen en verschillende standaarddocumenten. De adviesmethode bestaat uit een stappenplan waarmee de adviseur, samen met de klant, in zeven stappen de hypotheek kan samenstellen. Alle afwegingen en deelkeuzes van de klant worden per hypotheekonderdeel vastgelegd met een cijfermatige onderbouwing. “Dat is wat de AFM graag ziet”, aldus Rutten. Het klantprofiel is in de tool van Rutten verweven door het hele advies. Bovendien is het dynamisch. “Het is geen eenmalige activiteit en moet ook niet alleen maar voorafgaand aan het advies of bij het afsluiten van het product worden opgesteld”, vindt Rutten. “Het klantprofiel zal tijdens het adviestraject wijzigen op basis van de informatie van de klant en het advies van de adviseur. Ik noem dat een dynamisch klantprofiel. Alle vragen die gaan over een bepaald hypotheekonderdeel komen ook pas aan bod als het betreffende onderdeel aan de orde is. Daarom begint iedere stap met een aantal vragen om er achter te komen wat de cliënt al weet of denkt te weten en wil of denkt te willen.” Door het adviesrapport uit te printen of op te slaan in pdf-vorm is meteen het hele hypotheekadvies vastgelegd. Verder kan er een blanco adviesrapport worden uitgeprint zodat de

klant desgewenst aantekeningen kan maken en zo meteen ook ziet wat de structuur is van het adviestraject. De tool is zo ontworpen dat de adviseur direct het adviesrapport invult. Doordat alle relevante vragen en berekeningen per hypotheekonderdeel in de adviestool staan, worden alle afwegingen met cijfermatige onderbouwing vastgelegd in het adviesrapport. Het adviesrapport is dusdanig opgebouwd dat het helder en begrijpelijk is voor de cliënt. Het is volledig in kleur te printen, met waar nodig grafieken om de cijfers te verduidelijken. Iedere stap staat op een aparte bladzijde. Het rapport wordt dubbelzijdig geprint. Aan de rechterkant staan alle

cijfers en (deel)conclusies per stap en aan de linkerkant staan kleine tekstblokken met een korte en heldere uitleg over de stap en wat er aan de rechterkant aan cijfers staat vermeld. Licentiehouders worden zonder extra kosten opgenomen in een database met zoekfunctie op de consumentenwebsite van Arvera: DeHypotheekSite.nl. Hier is naast informatie over hypotheeklen ook uitleg te vinden over de adviesmethode. Bij interesse kan de bezoeker een adviseur zoeken die op deze manier werkt en kan hij rechtstreeks contact opnemen met de licentiehouders. Deze leads zijn zonder extra kosten beschikbaar voor de betreffende adviseur. ■



Op 14 november vierde het Haags Verzekeringscentrum HVC zijn vijftigjarige bestaan in de Paleiskerk te Den Haag. De gasten op het gouden jubileumfeest werden verwelkomd door het voltallige bestuur, vlnr: Wilko Loojenga (penningmeester), Jacques van den Hoogen (bestuurslid en ceremoniemeester), Ina Magré (vice-voorzitter) en Arie den Dulk (voorzitter). De functie van secretaris is momenteel vacant. Het bestuur van HVC is op zoek naar een jonge dertiger die nog vijftig jaar mee kan.