

Wat doet u sinds 1 oktober?

De datum van 1 oktober zingt al enige tijd rond in de financiële branche. Verstreken als u dit leest, aanstaande op het moment dat ik dit schrijf. Mijn verwachting is niet dat de wereld drastisch is veranderd, laat ik u dat maar vast verklappen. Toegegeven; er zullen er allicht zijn die nu echt niet meer mogen adviseren in hypotheeken, omdat ze hun deskundigheid niet formeel met een diploma kunnen aantonen. Maar of de branche daarmee z'n beste ambassadeurs heeft verloren is de vraag.



Degenen die met hypotheekadvisering hun dagelijkse boterham verdienen zullen het zover niet hebben laten komen. Waarschijnlijk voldeed u al aan de Wft-eisen op het gebied van deskundigheid. Omdat u Erkend hypotheekadviseur bent. Of omdat u er met een ander 'gelijkgesteld diploma' als Woningfinanciering voor hebt gekozen om de inhaalsessie Beleggen A te volgen.

Wat langzamerhand echter wel verandert, is de perceptie van consumenten over uw deskundigheid. Niet dat consumenten er aan twijfelen of u wel deskundig genoeg bent, al zullen ze de uren die u er aan besteedt misschien onderschatten. De veranderde perceptie betekent echter wel dat diezelfde deskundigheid niet (meer) de doorslaggevende factor is om voor u al adviseur te kiezen. Gelukkig zijn er meer mogelijkheden om u als adviseur te onderscheiden. In een eerdere column noemden/roemden we al de titel 'Erkend Hypotheekadviseur van het jaar' maar ja, da's niet voor iedereen weggelegd. Wat ook niet voor iedereen is weggelegd, maar wel voor diegenen die zichzelf

constant willen verbeteren, is het Keurmerk Financiële Dienstverlening. De meeste grote ketens zien de waarde van een onafhankelijke beoordeling van hun kantoren in en raden deze kantoren sterk aan om het Keurmerk te behalen; soms is dat zelfs een instapeis om franchisenemer te mogen worden.

Ook het intermediair dat niet op basis van een franchiseformule werkt ziet steeds meer de voordelen van het voeren van het Keurmerk Financiële Dienstverlening. Juist voor hen biedt het Keurmerk geweldige kansen. Ga maar na: de mogelijkheden om u als Keurmerkkantoor te profileren en om mee te profiteren van de promotie- en communicatieactiviteiten die de Stichting Keurmerk Financiële Dienstverlening uitvoert. De commerciële kansen die met het Keurmerk samenhangen: bijvoorbeeld het klanttevredenheidsonderzoek of de afspraken met betrekking tot een periodieke check-up met uw klanten: u kunt ze zien als een Keurmerkeis, maar denkt u er wel aan dat het tegelijkertijd ook allemaal contactmomenten zijn die u in de gelegenheid stellen de relatie met uw klant te intensiveren! Een ander commercieel interessant punt van het Keurmerk is onze website. Via deze website worden nieuwe klanten (leads!) op eenvoudige en snelle wijze naar uw kantoor verwezen met de postcode-zoekfunctie. Staat uw kantoor binnenkort ook op onze site als Keurmerkkantoor? Dan deelt u een goede naam met zo'n 550 collega-keurmerkkantoren die er elke dag naar streven de beste te zijn in hun vakgebied.

Bezoek www.kfdkeurmerk.nl en kijk hoe uw kantoor in aanmerking kan komen voor het Keurmerk Financiële Dienstverlening.