



VISTA

hypotheken

Vista Hypotheken biedt samen met FlexFront een snel en kwalitatief hoogstaand proces:

- Een rente-aanbod ontvangt u binnen 24 uur na aanvraag
- Binnen 24 uur na compleet dossier: 1e akkoord
- Binnen 48 uur na 1e akkoord: finaal akkoord
- Uitgebreide besprekingsmogelijkheden via de FlexFront voorbespreekdesk: 030 600 5120, optie 3 of voorbespreken@flexfront.nl

Bovenstaand de standaard verwerkingstijden voor Vista Hypotheken. Voor onze actuele doorlooptijden kijk op: www.flexfront.nl/voor-de-adviseur/actuele-doorlooptijden/

Kennisopleiding Erkend adviseur duurzaam wonen

Samen met CMIS heeft Rabobank Groep de opleiding 'Erkend adviseur duurzaam wonen' gelanceerd. De opleiding wordt aangeboden door Dukers & Baelemans en wordt afgesloten met een examen. De training van 3 uur is geaccrediteerd met 3 SEH PE punten. Na positieve afronding mag de titel 'Erkend adviseur duurzaam wonen' gevoerd worden en wordt u als adviseur in het bijbehorende register opgenomen. Inmiddels is de training door meer dan 2.600 hypotheekprofessionals gevolgd.

Deze kennisopleiding geeft hypotheekadviseurs praktische handvatten om verduurzaming mee te nemen in elk hypotheekgesprek. Verduurzaming verdient namelijk net als het risico op overlijden of arbeidsongeschiktheid een vaste plek op de agenda in elk adviesgesprek dat u voert. Het boeken van deze e-learning kan via Dukers & Baelemans voor de kostprijs van € 59,-.



Een andere kijk op hypotheken



Koen Ooms,
Manager Sales en Marketing
Vista Hypotheken

Naast jonge aankopers spreken we ook de doorstromers en oversluiters aan. We staan voor een lean en mean proces en hebben dagelijks contact met adviseurs om te blijven verbeteren.

We hebben een eenvoudig hypotheekproduct met goede voorwaarden zonder poespas. Met de focus op verduurzaming van de woningmarkt door middel van het Energielabel-A kortingstarief dragen wij ons steentje bij aan de woningverduurzaming in Nederland. Zo geven wij later ook nog deze korting als de klant door verduurzaming energielabel A heeft bereikt.

Een lagere energierekening, meer wooncomfort, een hogere woningwaarde én rentekorting!

Mooi toch?

USP's Vista Hypotheken:

- Nieuwbouw: vergoeding bouwdepot identiek aan hypotheekrente (geen afslag) gedurende looptijd bouwdepot (18 maanden)
- Geen vast contract of intentieverklaring? Een perspectiefverklaring kan uitkomst bieden
- Automatisch meedalen rente door annuïtaire, lineaire of extra aflossing als klant hierdoor in een lagere LTV-klasse komt
- Volledig boetevrij aflossen uit eigen middelen
- Ruimere verstrekking mogelijk met energiebesparende voorzieningen (ook zonder NHG)
- Rente op passeerdatum lager dan de offerterente? Dan geldt de lagere rente (binnen 3 maanden passeren)

VISTA

hypotheken

Een andere kijk op hypotheken



Wat kan Vista Hypotheken voor uw klant betekenen? Neemt u daarvoor contact op met ons deskaccountmanagement via dam@flexfront.nl of via 030 600 5120, optie 2.

FlexFront Distributie
SERVICE WAAR U BLIJ VAN WORDT

In gesprek met ...

Vista Hypotheken

Vista Hypotheken bestaat anderhalf jaar, heeft een plek veroverd op de hypotheekmarkt en is aan het groeien.

Duizenden gezinnen hebben inmiddels een hypotheek van Vista. Een mooi moment om eens wat verder te kijken naar Vista. Dylan Dresens, algemeen directeur van FlexFront, ging in gesprek met Floor van Workum.

Floor, waarom is Vista Hypotheken gestart, wat is de toegevoegde waarde van Vista?

“Vista is 100% dochter van Rabobank en daarmee de 3e hypotheekverstrekker binnen de Rabobank Groep. Het ontstaan van Vista is tweeledig, aan de ene zijde is de funding van Vista anders, namelijk door externe investeerders zoals verzekeraars en pensioenfondsen, aan de andere zijde willen we klanten bereiken die we nog niet of niet volledig bereiken met de andere labels. We bieden een **heldere en duidelijke hypotheek**, met **goede voorwaarden**. Wij hebben een **jongere doelgroep** en spreken onze klant op een andere manier aan. Dat zie je overal in terug; op de website, in ons taalgebruik en bijvoorbeeld via onze 24/7 bereikbaarheid. Letterlijk; wij zeggen altijd als iemand van ons team wakker is, heb je via Whatsapp binnen een uur een reactie.”

Vista bestaat uit een team van 9 vaste mensen die bij Vista in dienst zijn en een aantal mensen voor compliance, legal en risk die gedetacheerd zijn vanuit Rabobank.

Het kantoor van Vista bevindt zich midden in het centrum van Utrecht. “Er heerst bij ons een echte startup cultuur. Doordat we zo’n klein team zijn, zijn de lijntjes kort en kunnen we vaart maken. We zijn in staat snel onze propositie aan te passen als dat nodig is. Een belangrijk voordeel van onderdeel zijn van Rabobank Groep is de jarenlange kennis en ervaring waar we gebruik van kunnen maken. **Vista is here to stay**. Het is onze ambitie om te groeien naar een stabiel marktaandeel.”

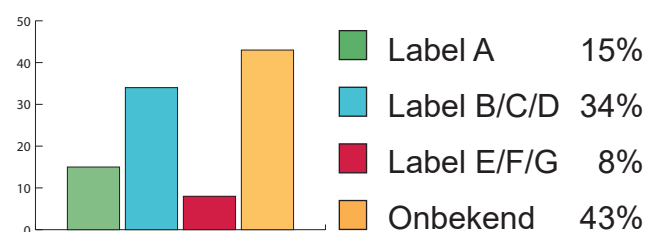
De hypotheekadviseur is altijd geïnteresseerd in hoe de funding tot stand is gekomen en hoe bestendig deze is. Hoe zit dit bij Vista Hypotheken, kun je daar iets over zeggen?

“Vista wordt gefund door institutionele beleggers zoals pensioenfondsen en verzekeraars. Daarnaast investeert ook Rabobank in Vista. Wij gaan niet met iedere belegger in zee. Een belegger moet betrouwbaar en solide zijn en passen bij ons merk. Een belegger stapt in voor de lange termijn en geeft commitment voor minimaal 30 jaar. Ook hier maken we **gebruik van de kennis en ervaring van Rabobank**, door intensief samen te werken met collega’s van Rabo Fund Management.”

Vista heeft een belangrijke focus op verduurzaming. Hoe zien jullie dit?

“Verduurzaming is een belangrijk thema voor ons. Wist je dat 40% van de CO2 uitstoot in Nederland komt door de bebouwde omgeving? Alleen samen kunnen we dit terugdringen en de woningmarkt verduurzamen. We gaan dan ook voor het doel om de woningvoorraad in 2030 gemiddeld op energielabel A te krijgen. Naast dat het investeren in energiebesparende middelen goed is voor het milieu, levert het de klant vaak ook extra wooncomfort en een lagere energierekening op.”

Huidige stand energielabel woningvoorraad 2019



Ik merk dat verduurzaming steeds meer omarmd wordt door hypotheek adviseurs, klanten en geldverstrekkers, maar we zijn er nog niet. Uit de cijfers van HDN blijkt dat 1 op de 20 klanten verduurzaming meeneemt in hun financiering om de woning te verduurzamen. Deze cijfers moeten omhoog. Wij pleiten er voor dat verduurzaming een vast onderdeel in elk adviesgesprek wordt, net als het risico op arbeidsongeschiktheid en overlijden dat is. Daarmee komt de adviseur tegemoet aan driekwart van de klanten die graag tijdens een hypotheekgesprek meer wil horen over verduurzaming. **Het is onze missie om verduurzaming uit de geitenwollensokkenhoek te halen**, dit te zien als het nieuwe normaal en een vaste plek op de agenda van elk adviesgesprek te geven.”



Wat de laatste jaren steeds belangrijker is geworden voor de adviseurs is te weten hoe een geldverstrekker omgaat met beheerzaken. Hoe worden mijn klanten behandeld als iemand gaat scheiden of de partner komt te overlijden? In het verleden zijn er veel klachten geweest over de processen; dat ze lang duren en dat de dienstverlening slecht is. Hoe gaan jullie daar mee om, heb je daar extra aandacht aan gegeven?

“Voor Vista is het uitgangspunt dat een bestaande

Vista is here to stay. Het is onze ambitie om te groeien naar een stabiel marktaandeel

klant net zo belangrijk is als een nieuwe klant. Om die reden hebben we samen met onze businesspartner Quion duidelijke beheerprocessen met korte tijdslijnen neer gezet. Wij hebben de strakste SLA in de markt, dus we kunnen snel acteren. Als je een hypotheekofferte kunt krijgen binnen een dag moet je ook in het geval van een echtscheiding en alle informatie bekend is, binnen een dag met een voorstel kunnen komen.”

Kun je een tipje van de sluier oplichten voor de toekomst, welke nieuwe doelgroepen of wijzigingen in voorwaarden mogen we op termijn verwachten?

“Binnenkort komen we met de Inkomensbepaling Loondienst en gaan we fors minder dossierstukken opvragen. Daarnaast zijn we bezig met de ontwikkeling van een propositie voor ZZP-ers. We kijken continu naar hoe en waar we de voorwaarden en het proces kunnen verbeteren om klant en adviseur beter te helpen.”

Wat drijft jou Floor, wat vind jij belangrijk?

“Ik krijg energie van het bouwen aan een toekomstproof bedrijf, waar klant en maatschappij beter van worden. Wij zijn een kleine organisatie met een grote ambitie. Wij meten continue de tevredenheid van klanten en adviseurs. Als er klachten zijn, dan bel ik vaak zelf. Soms schrikken mensen wel eens als ze horen dat ze de directeur zelf aan de lijn hebben, maar ik vind het echt belangrijk om te doen. Zo hou ik voeling met de markt en ben ik op de hoogte van wat er speelt.”

Ik wil in contact blijven met de hypotheekklant, het intermediair en de businesspartners. App of bel me gewoon als er iets aan de hand is dan lossen we het op, ik houd niet van drempels. Dat vind ik ook zo prettig aan de samenwerking met

FlexFront Groep. Ik denk ook dat de FlexFront mentaliteit

en die van Vista gelijk zijn aan elkaar. **De lijnen zijn kort en het vertrouwen in elkaar is groot.** Door samen te sparren over mogelijkheden en door goed samen te werken kunnen we resultaten neerzetten.”

VISTA
hypotheeken