



Succesvol adviseren en bemiddelen in hypotheeken

MUNT Hypotheken is herkenbaar door aantrekkelijke rentes en duidelijke voorwaarden en uiteraard door een duidelijk, snel en zorgeloos aanvraagproces.

MUNT Hypotheken verzorgt simpele en moderne hypotheeken met geld van solide Nederlandse pensioenfondsen.

MUNT Hypotheken staat sinds 2015 standvastig in de top 10 van grootste geldverstrekkers van Nederland.

Uw vragen over MUNT Hypotheken worden in deze folder beantwoord en u maakt nader kennis met het hypotheekproduct van MUNT. Wat zijn de sterke punten, wat moet u weten als u MUNT adviseert, voor welke doelgroep is een MUNT Hypotheek geschikt? Verder in deze uitgave van 'In gesprek met...' een gesprek tussen Chris Oosterling, commercieel directeur van MUNT Hypotheken, en Dylan Dresens van FlexFront.

USP's MUNT Hypotheken:

- Rente-opslag vervalt automatisch als er voldoende is afgelost. Ook bij regulier annuïtair aflossen
- Onbeperkt boetevrij aflossen met eigen geld
- Overbrugging mogelijk bij niet verkochte woning
- Geen rente-opslag bij aflosvrij
- Consumptief lenen is mogelijk tot 80% van de marktwaarde (50% aflosvrij en de overige 30% moet worden afgelost met een annuïtair of lineair leningdeel)
- Fiscaal box III is mogelijk tot 100% van de marktwaarde
- Tweede hypotheek bij familie is toegestaan (tot 3e graad)

In gesprek met ...

MUNT Hypotheken bestaat dit najaar al weer 6 jaar en heeft in korte tijd een stabiele plek veroverd op de hypotheekmarkt en heeft voldoende ambitie om nog verder te groeien. Duizenden gezinnen hebben inmiddels een MUNT Hypotheek. Dylan Dresens, algemeen directeur van FlexFront, ging in gesprek met Chris Oosterling, commercieel directeur van MUNT Hypotheken.

Chris, jij werkt nog niet zo lang bij MUNT Hypotheken, hoe zou jij MUNT typeren als organisatie?

Bij MUNT Hypotheken heerst een cultuur van een startup bedrijf maar we zijn bovenal een professionele club die heel snel en op hoog niveau schakelt. Als geldverstrekker is dat een absolute must, omdat je grote verantwoordelijkheid draagt naar je klanten en naar de funders, in ons geval de pensioenfondsen. Maar de sfeer binnen het bedrijf is jong, enthousiast, energiek en fris, alles net even op een andere manier doen en altijd de beste willen zijn. En met in alles de beste willen zijn bedoel ik ook in 'alles'. Dus de beste geldverstrekker, maar ook de beste werkgever. Leuk om bij te werken, maar ook leuk om mee te werken.

Dat beantwoordt gelijk de vraag waarom ik bij MUNT Hypotheken ben gaan werken en waar mijn eigen ambities liggen. Ik zou heel graag de top drie van de beste en grootste geldverstrekkers halen en dan ook nog in die combinatie met

de leukste en beste werkgever. We zetten hier dagelijks alles op alles om dat te bereiken.

Het is goed om te zien dat hetgeen waar wij hier bij MUNT mee bezig zijn, werkt. Ons businessmodel is anders dan het model van de banken. Dat werpt zijn vruchten af. Bankieren financieren hypotheeklen met spaargeld (kort geld), wij doen dat met pensioengeld. Beleggingen met pensioengelden zijn beleggingen met een lange termijnvisie en dat past heel goed bij hypotheeklen. Daarmee onderscheidt MUNT zich in de markt. De adviseur en consument hebben echt iets te kiezen. Dat gegeven heeft er mede voor gezorgd dat MUNT Hypotheken zo hard heeft kunnen groeien in zo'n korte tijd.

Jij komt uit de advieswereld. Hiervoor heb je bij Hypotheek24 gewerkt en bij Independer. Helpt, dat jij de omgeving van de adviseur als geen ander kent, jou in je huidige functie?

Ik ben in de financiële dienstverlening begonnen als hypotheekadviseur bij een traditioneel advieskantoor en daarna heb ik een paar jaar bij banken gewerkt als adviseur. Na een jaar of zeven ben ik bij Independer terechtgekomen. Independer is natuurlijk verre van een traditioneel advieskantoor. Daardoor heb ik inmiddels beide kanten van het vak meegemaakt. Ik heb bij bankenkantoren aan tafel gezeten met klanten, maar ook aan de huiskamertafel. En bij Independer heb ik telefonisch klanten geholpen aan een hypotheek. Die combinatie van kennis en ervaring helpt mij verder. Mijn ervaring op het gebied van digitalisering komt ook zeker van pas.

Jullie zijn actief op echtscheidingen. Kun je zeggen dat jullie hier onderscheidend in zijn? Hoe gaan jullie hiermee om?

Voorheen was in veel gevallen de vertrekkende partner vaak de klos. Die verliet het huis en de hypotheek en moest het maar uitzoeken. Die kwam voor de situatie te staan waarin het heel lastig was weer een nieuwe woning te kopen. Wij vinden het belangrijk om ook te kijken wat de mogelijkheden voor de vertrekkende partij zijn.

In het proces moeten daar natuurlijk documenten voor opgevraagd worden en dat proberen we zo snel en gemakkelijk mogelijk te doen. Het toepassen van deze beheercriteria wordt heel goed ontvangen.

‘Behandel je klanten zoals je zelf behandeld wil worden’

MUNT Hypotheken

—● **MUNT Hypotheken is nog steeds een relatief jonge geldverstrekker. Daardoor hebben jullie waarschijnlijk nog niet heel veel bijzonder beheer zaken. Waar onderscheiden jullie je hierin van andere geldverstrekkers?**

We hebben een deskundig eigen team bijzonder beheer opgezet dat inmiddels twee jaar actief is. Dit team heeft als taak oplossingen op maat te bieden.



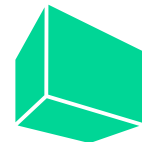
Goed luisteren naar klanten is hier van een nóg groter belang dan normaal. Ik zie het als volgt: je gaat als geldverstrekker vaak een relatie van dertig jaar aan met een hypotheekklant en in die periode kom je goede en slechte tijden tegen. In die slechte tijden moet je er ook echt voor die klanten zijn.

Ook in de coronacrisis is er een belangrijke taak voor ons weggelegd. We roepen mensen op zich echt te melden met vragen. Is er in je huidige situatie iets veranderd waardoor financiële zorgen kunnen ontstaan? Twijfel je? Neem dan contact met ons op. Niemand schiet er namelijk iets mee op als je later je hypotheek niet kunt betalen. Daarom is dat gesprek zo belangrijk.

—● **Wat zijn de belangrijkste ambities van MUNT Hypotheken op dit moment?**

De beste geldverstrekker zijn is onze grootste ambitie. Groter worden, meer marktaandeel en een toegankelijk en eenvoudig product bieden aan zowel adviseurs en consumenten.

Op dit moment zijn we de vierde- en soms weer even de vijfde geldverstrekker van Nederland. Dat in slechts zes jaar bereiken, is een mooi resultaat daar zijn we trots op. In 2030 willen we zo'n tien procent marktaandeel hebben tegen de zes a zeven procent waar we nu op zitten.



MUNT
HYPOTHEKEN



Doelgroepen

Een MUNT Hypotheek is bij uitstek geschikt voor **starters** op de woningmarkt. Maar MUNT heeft ook een hele goede **senioren-** en **echtscheidingspropositie**. Alle huizenbezitters die hun hypotheek willen **oversluiten** om zo de maandlasten te verlagen en/of de hypotheekwaarden willen verbeteren, kunnen bij MUNT Hypotheken eenvoudig overstappen.

Voldoet de klant aan de voorwaarden dan volgt een andere stukkenlijst. De voordelen hiervan zijn:

- Geen taxatierapport nodig (Calcasa waardebeoordeling volstaat)
- Geen werkgeversverklaring en salarisstrook nodig; SV-loon (zichtbaar op UWV Verzekeringsbericht), inkomensverklaring (bij zelfstandige) en/of pensioeninkomen (zichtbaar op Pensioenoverzicht) voldoet.

Ook expats en zelfstandigen (langer dan 3 jaar) kunnen bij MUNT Hypotheken terecht.

Een MUNT Hypotheek is er voor iedereen!

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

- Een rente-aanbod ontvangt u binnen 1 werkdag na aanvraag
- Binnen 1 werkdag na compleet dossier: 1e akkoord
- Binnen 1 werkdag na 1e akkoord: finaal akkoord

Uitgebreide besprekingsmogelijkheden via de FlexFront voorbesprekdesk: 030 600 5120, of voorbespreken@flexfront.nl

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

Is het **écht** zo simpel?



MUNT HYPOTHEKEN



FlexFront

SERVICE WAAR U BLIJ VAN WORDT

Wat kan MUNT Hypotheken voor uw klant betekenen? Neemt u daarvoor contact op met uw FlexFront accountmanager via intermediairservicedesk@flexfront.nl of via 030 600 5120.