

Nieuwe wet slaat groot gat in de kasstroom

De overlevingsstrategie van 'Jazeker! De Hypotheker'



Welke gevolgen heeft de Wft voor jullie?

"Het is terecht dat de overheid paal en perk stelt aan dubieuze financiële praktijken. Maar het is absurd dat integere en financieel gezonde tussenpersonen de dupe worden van vergaande maatregelen om het financieel advies te reguleren. Met de nieuwe provisiestructuur wordt ons een probleem opgelegd, waardoor we met een gat van 50 procent aan kasstroom zitten. Welk bedrijf overleeft dat?"



Wat houdt de nieuwe provisiestructuur in?

"Allereerst, we zijn volledig transparant. De klant weet exact wat wij voor onze dienstverlening aan provisie ontvangen. Op dit moment ontvangen we 70 procent van de provisie direct bij afsluiting en de resterende 30 procent verdeeld over tien toekomstjaren. Volgend jaar is de verhouding 60-40 en daarna 50-50. De achterliggende gedachte hiervan is 'zorgplicht' en het voorkomen van 'perverse' provisieprikels. Tegelijkertijd hebben we meer werk aan het afsluiten van een hypotheek. In de wet staat dat er 'een gedegen advies moet worden verstrekt'. Dit waren we al gewend, maar nu moet het ook vastgelegd en herleidbaar zijn. Mocht de klant later nog vragen hebben, dan moet je exact kunnen aantonen dat je een juist advies hebt gegeven. De administratieve druk is hierdoor behoorlijk toegenomen."

André Heidstra: 'Het aantal bezoekers aan onze vestigingen blijft stijgen'

Hoe houden jullie het hoofd dan boven water?

"De Hypotheker zoekt een deel van de oplossing in de commerciële kansen. We zijn sterk in lokale en landelijke marketing, waardoor we een heel grote naamsbekendheid hebben en ons marktaandeel zien toenemen. Maar het is niet realistisch om te verwachten dat je met die groei zo'n terugval aan inkomsten kunt compenseren. Zeker niet omdat het aantal kadastermutaties in sommige regio's met maar liefst met 50 procent is afgenomen."

Dus moeten jullie bij de bank aankloppen?

"Het is heel wrang. Wij hebben het geld wel in de pijplijn zitten, maar kunnen er nog niet over beschikken. Sterker nog: het kan zo zijn dat 'ons geld' bij dezelfde bank staat, waar wij nu moeten aankloppen voor tijdelijke hulp. We hebben twee huisfinanciers, waar wij een arrangement mee hebben. Off balance staan de toekomstige tegoeden in de boeken en we hebben altijd actueel cijfermateriaal van de accountant. Dit maakt dat onze huisfinanciers bereid zijn onze

Binnen de branche werden dubieuze financiële producten verkocht. Onwetend en op advies van zijn 'financiële mannetje' knoopte de consument een strop om zijn eigen nek met woekerpolissen en financiële leaseproducten. De overheid greep in met de Wet op het Financieel Toezicht (Wft). Nu zitten tal van gezonde, goed presterende financiële dienstverleners met een enorm liquiditeitsprobleem. Een gesprek met André Heidstra, Manager Financieel Beheer van De Hypotheker, over de vraag of de Wft zijn doel niet voorbij streeft.

franchisenemers tot op zekere hoogte rekening-courantfaciliteiten te verstrekken."

Zover is het nog niet?

"Dat verschilt per vestiging. Je probeert als ondernemer natuurlijk ook op de kosten te besparen. Maar het is een moeilijke beslissing voor franchisenemers om bijvoorbeeld personeel te ontslaan. De prestaties en inzet zijn immers niet achteruitgegaan, waardoor zo'n beslissing heel onlogisch voelt. Het is een periode die we door moeten zien te komen. Dankzij goed inzicht in de financiële situatie van iedere vestiging kunnen we anticiperen. Met GRIP, het systeem voor bedrijfsvergelijking en monitoring van de GIBO Groep kunnen we de actuele resultaten onderling vergelijken. De ondernemer wordt door zijn accountant of door ons tijdig op verschillen geattendeerd. Wanneer hij bijvoorbeeld hogere personeelskosten heeft dan gemiddeld, moet dat wel een bewuste keuze zijn!"

Je kunt met recht spreken dat het kaf van het koren wordt gescheiden?

"Er zijn al veel tussenpersonen gestopt, jammer genoeg ook gezonde en integere. Dit leidt tot een kaalslag in het financieel advies. Wij zorgen als intermediair voor onafhankelijk advies, waarbij we de hele markt overzien. Stel je voor dat je voor een hypotheekadvies alleen maar terecht kunt bij de banken! Ik vraag me af of de overheid alle consequenties wel heeft overzien. Voorlopig stijgt het aantal bezoekers van onze vestigingen. Als de markt weer aantrekt, dan overleven wij deze periode prima."



Marcel Kaatman, franchisenemer van De Hypotheker in Zevenaar

"We moeten met minder mensen een beter resultaat zien te bereiken. En dat lukt!"



Robert Amade, franchisenemer van De Hypotheker in Apeldoorn

"Het samenspel tussen franchisegever, franchisenemer, de accountant en de bank is onmisbaar!"



Carla Hidding, franchisenemer van De Hypotheker in Lelystad

"We hebben zelfs de stroomnota's onder de loep genomen en doen nu consequent het licht 's avonds uit."



Mark Brands, franchisenemer van De Hypotheker in Huizen en Soest

"We hebben in een heel vroeg stadium het 'worst case scenario' besproken. Daardoor zijn we tijdig begonnen met sanering aan de uitgavenkant. En aan de inkomstenkant zijn we actief gaan cross- en upsellen."