

Overpeinzingen van een nieuwe hypotheekverstrekker

— 30 oktober 2014

Natuurlijk heeft u het gezien en gevolgd. Nederland is een nieuwe geldverstrekker rijker. En daar was de markt aan toe! Banken waren terughoudend en weinig ambitieus op de markt voor hypotheeken. En banken zijn natuurlijk toch de aangewezen partij voor hypotheeken. Toch?

Nu ja, dat kan ook anders, zo is inmiddels aangetoond. En daar is MUNT Hypotheken. Een moderne nieuwe hypotheekverstrekker die teruggaat naar de basis. Dat klinkt erg makkelijk en zo is het natuurlijk niet helemaal. De praktijk is altijd weerbarstiger. Er zijn nu eenmaal ingesleten patronen en je kunt niet alles aan de orde stellen. Een paar zaken wel, en dat is ook goed gelukt. Bijvoorbeeld het boetevrij aflossen uit eigen middelen. Inmiddels gekopieerd door een enkele grootbank. En meer zullen volgen. Dat is dus goed. Goed voor de branche, en vooral goed voor de consument. Dat leert ons weer eens dat innovatie altijd buiten de gevestigde orde moet ontstaan en dat diezelfde gevestigde orde dat dan makkelijk (en schaamteloos) kopieert. Waarom hebben ze dat dan niet eerder gedaan, als het zo goed was voor de klant? Omdat ze er mee wegkwamen. Ja, dat is een interessante analyse. Datzelfde geldt natuurlijk voor concurrentie op prijsgebied. Voor MUNT is concurrentie niet een doel op zich. MUNT wil gewoon een fair tarief bieden aan haar klanten. Waarom reageren andere partijen dan op onze rentetarieven? Als het goedkoper kon, waarom dan niet voordat MUNT naar de markt kwam? Ook interessant.

Maar, ook wij moeten nog veel leren, hoor. Zo gaat dat met innovatie. Je moet eerst een paar dingen fout doen, of niet in een keer goed, om het vervolgens toch nog beter te kunnen krijgen. Zo gaat dat nu eenmaal. Wanneer we bang zijn om fouten te maken, doen we gewoon niets. Zoals vele aanbieders de laatste jaren. Vooral minder doen. Maar dat willen wij helemaal niet! Dat houdt in dat veel dingen echt ongelooflijk goed zijn gegaan vanaf onze lancering 19 september jongstleden. Maar, er is ook wel een aantal dingen dat nog niet de schoonheidsprijs verdient. Operationeel zijn er wel wat haarscheurtjes ontstaan die bij het testen niet naar voren kwamen. Dat is vervelend, maar ja, je kunt nu eenmaal niet blijven testen. Want eerst onder druk worden zaken vloeibaar. En waarom noem ik dit dan toch een succes? Omdat wij zulke ongelooflijk goede businesspartners hebben gekozen! Denk hierbij aan Stater en FirstBrick, maar ook (en vooral) aan de distributiepartners! Wij voelen aan alles dat deze partners begrijpen dat vernieuwing noodzakelijk is en dat ze met ons deel uitmaken van het proces van vernieuwing. Moet je dus af en toe ontdekken dat vernieuwing gepaard gaat met nog een paar weeffoutjes? Ja. Dat betekent soms iets meer geduld en begrip. Maar, dan maak je ook deel uit van de vernieuwing. En met de hulp, het vertrouwen en de feedback van de partners en adviseurs, zullen we nog meer vernieuwingen introduceren en hypotheeken voor onze gezamenlijke klanten moderner en beter maken! Doet u ook mee?

Auteur: Jeroen Looman, directeur MUNT Hypotheken

<http://www.financeinnovation.nl/overpeinzingen-van-een-nieuwe-hypotheekverstrekker/>