

08 augustus 2016



**Workaholic of op zoek naar balans? Online of face-to-face zakendoen? In de rubriek Dilemma is kiezen verplicht. In deze editie Christian Dijkhof, voorzitter van de Organisatie voor Financiële Dienstverleners (OvFD). De brancheorganisatie voor de onafhankelijke hypotheekadviseurs, hypotheekketens en serviceproviders vertegenwoordigt meer dan vijftig procent van de intermediaire hypotheekmarkt. “Je moet tegengas durven geven; daarvoor heeft de klant je ook nodig.” Vandaag deel twee van het interview.**

[Deel een van dit interview vind je hier.](#)

**De hypotheeksector: innovatief of conservatief?**

“Uitermate conservatief. Helaas. We doen vreselijk ons best vooruit te schieten, maar het valt niet mee. Dat komt door de regelgeving; alles is heel erg afgekaderd. En innovatie is het gemakkelijkste in omgevingen waar geen kaders zijn. En als er een branche is met veel kaders, dan is het de onze wel. Dat maakt het niet gemakkelijk grote stappen te zetten.”

### **Pensioengeld in hypotheek: is het wel even genoeg zo of kan het nog meer?**

“Voor mij is het nooit genoeg. Voor consumenten is het ook niet zo heel belangrijk waar het geld vandaan komt. Heel belangrijk is wel dat patronen van tientallen jaren zijn doorbroken en wat mij betreft kan er niet genoeg concurrentie zijn. Dat is beter voor de markt en voor iedereen die daarin werkzaam is, maar met name voor de consumenten.

### **of face-to-face zakendoen?**

“Ik ben nog heel erg van het face-to-face zakendoen, maar ik heb helemaal niks tegen online. Ik snap heel goed dat we in onze branche steeds meer online advies geven. Mensen willen dat nu eenmaal. Het is ook helemaal niet zo’n strikte scheiding. Webcamadvies bijvoorbeeld, is dat nu online of face-to-face? En ook chatten is al persoonlijk contact. Ik ga gewoon uit van de klantbehoefte.”

### **Blijven banken belangrijk in hypotheekland of hebben zij hun beste tijd gehad?**

“Ik kan niet in de toekomst kijken, maar ik kan wel vaststellen dat het speelveld is veranderd. Vorig jaar hebben wij een historische wijziging meegemaakt en nu vindt funding plaats op een andere manier. Zoals MUNT Hypotheken dit doet, is een transparante manier van funding. Zij hebben ook niet de eisen en overhead die een bank wel heeft. Banken gaan dat nooit meer rechtek. Die waren in mijn optiek overheersend en bepalend, maar die dominantie is doorbroken. En dat is fantastisch voor de consument.”

[Deel een van dit interview vind je hier.](#)