

INNOVATIES MOETEN ALTIJD EVEN LANDEN. VAAK DUURT HET EVEN VOORDAT VERNIEUWING MASSAAL OPGEPIKT WORDT. MAAR SOMS WORDT HET OOK SNEL OMARMD EN GEBRUIKT, EN KOMT LATER MEER OOG VOOR DETAIL.

TEKST **GERT VASSE, OCKTO**

**D**e rekentool Inkomensbepaling Loondienst rekentool (IBL-rekentool) is een voorbeeld van de laatste categorie. De tool is de afgelopen jaren in rap tempo door adviseurs omarmd. Het is de perfecte manier om vroeg in het adviesproces de consument al duidelijkheid te geven over het inkomen uit loondienst en daarmee de leencapaciteit. Met die zekerheid onder de arm kan de consument met een gerust hart gaan bieden op een woning.

De rekentool werd in februari dit jaar tijdelijk offline gehaald, tot afgelopen maand. Adviseurs en consumenten hebben dus vijf maanden lang extra inspanningen moeten doen om in deze verhitte woningmarkt snel de zekerheid te krijgen of het inkomen voldoende was voor die ene schaarse woning. En het was niet enkel de woningmarkt die verhit was.

#### **ALS DE ANGST REGEERT**

Velen van jullie hebben net als ik de kredietcrisis in alle hevigheid meegemaakt. "Dit mag ons nooit meer gebeuren, laten we zaken beter reguleren om herhaling te voorkomen!" Met dat in het achterhoofd zijn vervolgens alle hypotheekprocessen en innovaties kritisch gewogen. Dat gebeurt, begrijpelijk, nog iedere dag. Maar soms schieten we met z'n allen in de stress en lijkt de angst te regeren.

Achteraf hoor ik van de grote meerderheid dat het een storm in een glas water was; zowel van hypotheek-

# Ode aan de Inkomensbepaling Loondienst

verstrekkend- als adviserend en bemiddelend Nederland. En ook dat de angst voor overkreditering gelukkig niet is uitgekomen. Ondertussen zijn wel heel veel mensen druk geweest met audits, reviews van dossiers, etcetera. Het heeft vele verhitte discussies tussen de ketenpartners opgeleverd. Er zijn veel lessen geleerd, hoop ik...

## ENKEL VOOR PRO'S

Goed, over tot de orde van de dag. We werken met z'n allen als professionals in de financiële sector. We mogen dus van onszelf verwachten dat we altijd zelf ook blijven nadenken over de wereld achter de innovaties. En accepteren dat er altijd bepaalde restrisico's zijn die zich kunnen voordoen.

De adviseur is over het algemeen de enige persoon in het hypotheekproces die ook daadwerkelijk de consument spreekt. Dit specialistische paar ogen is zeer waardevol voor de consument, maar zeker ook voor de hypotheekverstrekker. De consument ken je pas als je 'm hebt ontmoet, en de dialoog bent aangegaan over de woon- en hypotheekwensen.

Innovaties voegen daar stapsgewijs waarde aan toe: de Inkomensbepaling Loondienst zorgt dat je met de klant aan tafel direct een groen vinkje krijgt voor het loondienstinkomen. Waarmee je als adviseur dus feitelijk een stukje werk van de hypotheekverstrekker mag overnemen, een bevoegdheid om heel zuinig op te zijn! Zie het maar als een extra stempel op het rijbewijs.

Het is dus niet zomaar een trial & error tool; het is een stuk gereedschap dat enkel door pro's gebruikt mag worden die donders goed weten wat ze doen. Deze pro's kennen het klantdossier als geen ander én hebben als enige personen in het proces de klant gesproken over de bestendigheid van het inkomen, de woonwensen en de impact van eventuele levensgebeurtenissen.

## ALERT BLIJVEN

We hebben veel te danken aan de IBL-rekentool. Adviserend Nederland kan eindelijk weer in een vroeg stadium een grote groep consumenten zekerheid geven of het inkomen voldoende is voor de woning. Ook hebben we de afgelopen maanden geleerd dat we als mens alert moeten blijven. Hopelijk schieten we niet weer met z'n allen in de stress bij een volgend incident. Want één ding is zeker: incidenten zullen er altijd zijn. ■

'Zie het maar als  
een **extra stempel**  
op het rijbewijs'