

# Argenta zet in Nederland zijn groeiverhaal voort

Argenta deelt een jubileum met SEH: in november was het 25 jaar geleden dat de eerste hypotheek werd verstrekt in Nederland. De van origine Belgische bank boekte in het afgelopen recordjaar weer een forse groei en heeft inmiddels 300.000 klanten in portefeuille. De afkoelende markt hoeft die trend niet te doorbreken: "Er blijft nog altijd een goede hypotheekmarkt over."

**S**tefan van Engen, manager Commercie, is de eerste om te erkennen dat het intermediair een grote bijdrage heeft geleverd aan de sterke marktpositie die Argenta in ons land heeft bereikt. "Juist dankzij de adviseurs, de hypotheekketens en de serviceproviders hebben wij in Nederland zo sterk kunnen groeien. Vorig jaar hebben wij ons partijtje weer meegeblazen. We hebben voor bijna 4 miljard euro aan hypotheekleningen verstrekt. De portefeuille bedraagt inmiddels bijna 21 miljard euro in Nederland."

## Een bank zoals een bank behoort te zijn

Een bepaald marktaandeel in hypotheekleningen nastreven, nu zo'n 2,6 procent, staat bij Argenta niet bovenaan de prioriteitenlijst. "Als spaarbank kijken we eerst welke (spaar)middelen we tot onze beschikking hebben. We groeien daarin gestaag. Bij ons staat de traditionele spaarbankgedachte namelijk hoog in het vaandel: we zetten particulier spaargeld om in met name woninghypotheekleningen voor particulieren. Dat kunnen we doen omdat we ieder jaar het grootste deel van de winst herinvesteren in het eigen vermogen. Dat is dus een veilige en eenvoudige wijze van groeien. Daarbij letten we van oudsher op onze kosten, zodat we met onze rentetarieven competitief blijven. We doen geen gekke dingen met het oog op de langetermijngroei."

## Verhuisregeling

Gekke dingen zien we dit jaar ook veel minder in de markt. HDN-cijfers laten zien dat het aantal hypotheekaanvragen inmiddels weer op het niveau van voor de coronacrisis is beland. Er is onder meer een kentering op het gebied van oversluiten vanwege de sterk verhoogde rentetarieven, ziet ook Van Engen. "We sluiten meer tweede hypotheekleningen en verhogingen. De aantallen vlakken wat af en mensen hebben de afgelopen jaren hun hypotheek voor twintig jaar of langer vastgezet. Die blijven voorlopig bij hun geldgever en gaan verbouwen of verduurzamen. Verder wordt veel meer gebruik gemaakt van de verhuisregeling."

## Klantbehoud

Desondanks is er nog altijd een deel van de Argenta-klanten dat uit een rentevaste periode van bijvoorbeeld tien jaar komt en nu de hypotheek moet gaan verlengen. "Dan kijken ze toch eerst naar de geldverstrekker waar ze al klant zijn. Met een goede rente en een consistent rentebeleid kiezen ze dan snel opnieuw voor ons."

Wat betreft voorwaarden wijst Van Engen op het renteaanbod met een geldigheid van in totaal twaalf maanden zonder bereidstellingskosten – "voor zowel bestaande bouw als nieuwbouw" – en de verhuisregeling die tot een jaar na verkoop van de woning



de. Zeker in geval van een verhoging voor verbouwing of verduurzaming. We geven met deze actie aan dat je deze onderdelen van het proces ook in de digitale keten aan elkaar kunt knopen."

## Energielabels inzichtelijk

Op het gebied van verduurzaming waakt Argenta ervoor dingen dubbel te doen. "Veel distributiepartners hebben al initiatieven genomen in het helpen van klanten met verduurzamen, bijvoorbeeld via een samenwerking met gespecialiseerde partijen", geeft Van Engen aan. Dat wil niet zeggen dat Argenta stilzit op dat gebied. "We hebben voor al onze hypotheekklanten de energielabels in beeld en dus inzichtelijk hoe energiezuinig hun woning is. Wij gaan onze adviseurs en klanten daarover informeren en tips geven wat ze ermee kunnen doen." Landelijk heeft 32% van de huizen een A-label en 28% zit op label E of lager. "Argenta ziet bijvoorbeeld ook dat met het aandeel van de labels E en lager in zijn portefeuille nog wel wat werk te doen is."

## Kansen in beeld brengen

De doelstelling is om klanten, in samenwerking met de adviseur, te laten zien waar de kansen liggen. "Overwaarde in combinatie met een laag energielabel biedt bijvoorbeeld de kans om met wat financiering stappen te zetten. Daarnaast hebben we al oog voor verduurzaming doordat je bij ons met een energiezuinige woning wat extra kunt lenen." Om adviseurs te ondersteunen organiseert Argenta webinars en presentaties in het land over deze en andere onderwerpen.

De tijd is rijp om met zulke initiatieven actief klantbeheer verder handen en voeten te geven, zegt Van Engen. "De drukte is wat afgenomen, maar er blijft nog altijd een goede hypotheekmarkt over. Zeker ook op beheer. We hebben bijvoorbeeld onze klanten met een aflossingsvrije hypotheek geïnformeerd en met de energielabels willen we hetzelfde gaan doen: inzicht geven aan klanten en adviseurs. Dat biedt kansen."/>



geldt. "Dat is lang, afgezet tegen de rest van de markt. Door onze rente en door op sommige voorwaarden een plusje meer te bieden, blijven we ook bij onze bestaande klanten in beeld."

## Meer brondata ontsluiten

Argenta maakt zich al jaren sterk voor het verder ontsluiten van brondata in het hypotheekaanvraagproces, zoals het UWV Verzekeringsbericht dat de werkgeversverklaring kan vervangen. "Wij zien in de praktijk dat de afhandeling van de hypotheekaanvraag daarmee sterk wordt versneld. Het ontsluiten van meer databronnen kan een nog verdere versnelling betekenen." Daarom hebben ruim zestig partijen, waaronder Argenta, een convenant getekend.

"Hierin staan afspraken om voor 2025 te bewerkstelligen dat we een hypotheekaanvraag van een doorstromer geaccepteerd krijgen op basis van alleen brondata." Daar doen naast geldverstrekkers ook hypotheekketens, serviceproviders en de adviessoftwarepartijen aan mee.

De desktoptaxatie is een ander voorbeeld van een element dat het aanvraagproces kan versnellen. Argenta promoot dat door tot 1 augustus klanten die bij Argenta de garantiestelling regelen (verzorgd door BNP Paribas Cardif), een kosteloze desktoptaxatie te bieden. "Je hebt binnen vier uur de taxatie en het is goedkoper. Dat neemt niet weg dat in sommige gevallen een fysieke taxatie nodig is, maar de desktopvariant is vaak voldoende."

## ACTUALITEITEN IN DE OVERDRACHTSBELASTING

Argenta is een trouw partner van het SEH Congres. Op 31 mei biedt de bank een vakinhoudelijke Masterclass aan over het onderwerp overdrachtsbelasting. Als expert zorgt Rob Timmermans voor de inhoud van de sessie.

Aan de hand van praktijkvoorbeelden gaat hij onder meer in op:

- de spelregels
- overgang bij doorlevering
- samenloop met schenkelasting
- nieuwe goedkeuringen

Papendal, 31 mei, van 11.15 tot 12.05 uur.

