



Groen Argenta groeit verder in alle eenvoud

Argenta is al 27 jaar succesvol actief in Nederland. Eenvoud staat bij de bank hoog in het vaandel, zegt Stefan van Engen, manager Commercie & Communicatie. “Wij blijven daarbij trouw aan het klassieke spaarbankmodel: spaargeld aantrekken en omzetten in rechttoe-rechtaan-hypotheek.”

Het succes van Argenta blijkt uit de hypotheekportefeuille in Nederland. Die is inmiddels aangegroeid tot ruim € 22 miljard. De portefeuille is opgebouwd door de samenwerking met onafhankelijke adviseurs, onder wie veel financieel planners. Met een familiair aandeelhouderschap is Argenta gericht op de lange termijn. Sinds 1956 is de bank vanuit België al generaties een stabiele factor en leeft de ambitie om minimaal 100 jaar te worden.

Eenvoud en innovatie

Eenvoud betekent onder meer: geen gekke dingen doen en dat is Argenta als familiebedrijf wel toevertrouwd. “Daardoor varen we een stabiele koers en groeien verder in een roerige markt.”

Het wil overigens niet zeggen dat de

bank wars is van innovatie. “We willen juist graag aanhaken bij nieuwe initiatieven in de markt”, zegt Van Engen. Zo was Argenta één van de eerste partijen die de desktoptaxatie van Calcasa omarmde. “Nu verbouwen en verduurzamen een vlucht nemen, is het in veel gevallen aantrekkelijk om de woningwaarde eenvoudig aan te tonen met een desktoptaxatie van € 95.”

Een ander voorbeeld is het ontsluiten van brondata in het hypotheekproces, waar Argenta al enkele jaren geleden als één van de eerste partijen op aanhaakte. “Onder regie van HDN hebben meer dan 60 partijen uit de hypotheekmarkt een convenant getekend met als doel hypotheek zo veel mogelijk met behulp van brondata te kunnen accepteren. Een stip op de horizon in het convenant is dat we in 2025 hypotheekaanvragen van door-

stromers met alleen brondata kunnen accepteren. Daar zetten we nu samen met de andere partijen de eindsprint voor in. Ook dat versnelt het proces.”

Het gebruik van brondata stroomlijnt de hypotheekaanvraag: zet dat adviseurs en financieel planners op een zijspoor? Integendeel, vindt Van Engen. “De adviseur en financieel planner blijven in het hypotheektraject juist hard nodig. Zij hebben het onderscheidend vermogen om een klant van een goed advies te voorzien. De efficiëntieslag, door het ontsluiten van brondata, moet eraan bijdragen dat er meer tijd voor dat advies is.”

Groen wonen

Ook op het gebied van verduurzaming blijft Argenta vernieuwen. “In maart hebben we een groen leningdeel geïntroduceerd. Daarmee kun je tegen een lagere

rente de verduurzaming van je woning financieren. Argenta groen lenen is onderdeel van ons programma Argenta groen wonen. Met informatie van uiteenlopende aard geven we klanten en adviseurs op een eenvoudige manier een overzicht van de mogelijkheden om de woning te verduurzamen. Zo hebben we een aparte pagina ‘groen wonen’ op onze website. Verduurzaming kan op diverse manieren worden gefinancierd, niet alleen via een lening, maar ook met spaargeld of via een fonds. Onze boodschap is vooral om met elkaar over verduurzamen in gesprek te gaan en te blijven.”

Ook bij verduurzamingsplannen ziet Van Engen wel degelijk een rol voor de financieel planner. “Die is immers het vertrekpunt voor alles wat met geldzaken te maken heeft. Vaak haalt een klant overal informatie vandaan over verduurzamen, maar is het voor de klant lastig om deze informatie zelf te filteren. Een financieel planner kan helpen om te ontdekken welke maatregelen het meeste opleveren, wie daarbij kunnen ondersteunen en hoe energiebesparende maatregelen het beste gefinancierd kunnen worden. De planner kan ook uit zijn netwerk putten om bepaalde (energie)adviseurs of aannemers aan te bevelen. En voor bestaande en nieuwe woningen heeft Argenta oplossingen bij of na het afsluiten van de Argenta-hypotheek.”

WAT MOET JE WETEN OVER PRINSJESDAG 2024?

Argenta biedt, als partner van het FFP Congres, een PE-expertmeeting aan over ‘Prinsjesdag 2024’. Expert van dienst is Rob Timmermans. Hij vat op 2 oktober de (verwachte) maatregelen voor 2024 samen én de gevolgen voor de adviespraktijk van de financieel planner.

Expertmeeting Ronde 1, van 11.35 tot 12.20 uur.

Scan de QR-code om in te schrijven op www.ffpcongres.nl



Extra spaarrente voor hypotheekklanten

Sparen voor het verduurzamen van de woning past daar ook bij. De Nederlandse spaarportefeuille van Argenta maakte de afgelopen maanden een sterke groei door. “Een spaarrekening en termijndeposito kun je eenvoudig openen via onze website. En onze hypotheekklanten bieden we een spaarrekening en termijndeposito's met extra rente.”

Het is wat Van Engen betreft een mooie aanvulling voor de financieel planner om de klant hierop te attenderen tijdens het adviesgesprek over de mogelijkheden van

een Argenta-hypotheek. “Wij houden de kosten laag en willen wat we besparen doorgeven aan de klanten. Dat zie je terug in onze rentetarieven.”

De kracht van persoonlijk advies

De financieel planner is de persoon om de opties met de klant te bespreken en hierover te adviseren. “Want we geloven in de kracht van persoonlijk advies. De klant blijft de behoefte houden om voor het beheer en het aanvragen van een nieuwe hypotheek te kunnen vertrouwen op een financieel planner”, voegt Van Engen toe.

Groen in alle eenvoud.

Argenta kleurt in Nederland al meer dan 25 jaar groen. In alles wat we doen, willen we duurzaam zijn. En dat blijven we doen. Voor klanten die bewust omgaan met hun geld. Samen met adviseurs helpen we onze klanten met fijn en groen wonen.



Je leest het op
argenta.nl/groen-wonen

