



IEDEREEN DIE HET HEEFT MEEGEMAAKT, WEET HET: EEN SCHEIDING IS ONTZETTEND COMPLEX. NIET ALLEEN DOOR DE HEFTIGE EMOTIE, OOK DOOR ALLE FINANCIËLE, JURIDISCHE EN FISCALE ZAKEN DIE JE MOET REGELEN. VOOR DE INTERMEDIAR DIE INNOVATIEF EN VINDINGRIJK IS, BIEDT EEN SCHEIDING JUIST KANSEN OM VOOR KLANTEN HET VERSCHIL TE MAKEN.

TEKST SANDER DE LOO, ZORGeloosCH GROEP

W e slapen al maanden bij vrienden of ouders, vertelde een kennis mij onlangs. Hij ligt in scheiding, heeft met zijn toekomstige ex drie kinderen en een koophuis. Om en om verlaten vader en moeder het huis om voor een week of langer toevlucht te nemen tot de bank, zolder, garage, bij vrienden, kennissen en familie. Enorme impact heeft dat natuurlijk op de kinderen. Hun veilige haven staat op het spel. Dat is ook het essentiële vraagstuk van een scheiding voor veel mensen. De zorg voor de kinderen én het behoud van de woning. Die twee zijn onlosmakelijk met elkaar verbonden. Daarmee wordt een hypotheekadvies bij een scheiding niet meer iets technisch, maar even sentimenteel uitgedrukt: een mogelijkheid om bijvoorbeeld kinderen hun veilige haven te blijven bieden in een ongelooflijk ingewikkelde periode tijdens hun leven. Het belang van een woonoplossing voor beide scheiders (en de kinderen) is dus ontzettend groot. In de praktijk blijkt dat een aanzienlijk aantal convenanten, dat bij de ontslagaanvraag of de aankoopaanvraag voor de woninguittreder

LUMIN

Adviseur: **financiële fitcoach** bij scheiding

wordt ingediend, afgekeurd wordt door de geldverstrekker. Daar sta je dan aan het einde van een lang en emotioneel proces. Je kunt weer terug naar de onderhandelstafel met je aanstaande ex en je moet opnieuw kosten maken voor advies over de hypotheek. Een vechtscheiding ligt toch nog op de loer.

We zien dat 70 procent van de woninguittrekkers uiteindelijk behoefte heeft aan een koopwoning. Dat heeft te maken met een aantal zaken. Er bestaat geen urgentie voor sociale woningbouw, de prijzen in de vrijehuursector zijn hoog en die bank bij vrienden, tja, dat is geen structurele en kindvriendelijke oplossing. Daarom is vindingrijk financieel advies tijdens het gehele scheidingstraject ontzettend belangrijk. Het is voor bemiddelaars en adviseurs zaak alles uit de kast te halen om die (tweede) woonoplossing te realiseren en in deze tandemconstructie te garanderen dat de afspraken in het convenant goedgekeurd worden door de geldverstrekker.

Wij zien in ieder geval dat deze garantie veel effect heeft op onze klanten. Het biedt rust en draagt bij aan een verkorte doorlooptijd van de scheiding. Juist bij een scheiding is integraal klantdenken nodig. Daarmee bedoel ik: een duidelijke regierol om de emotionele afwikkeling niet te frustreren maar juist te versoepelen. Zodat er rust ontstaat voor de klant en er een oplossing wordt gevonden in een voor de klant meer dan acceptabele tijd. En samen met de klant een oplossing te vinden voor degene die de woning verlaat. Kan er bijvoorbeeld meer vermogen worden gegenereerd door uitkoop, partneralimentatie, bij familie aan te haken, meer te werken?

Er zijn tal van oplossingsrichtingen die onderdeel zijn van een scheiding en al vanaf het begin een rol kunnen spelen. Al tijdens de scheiding kun je het verschil maken en een scheiding financieel behapbaar maken

voor de klant. Hoe? Door direct aan de slag te gaan met middelen van de rente, looptijdaanpassingen te verrichten (hypotheek vóór 2013), productmutaties door te voeren, afslagen op schuldmarktwaarde te bewerkstelligen waardoor er een lagere rente is of herfinanciering binnen het huwelijk. Financieel fit uit de scheiding begint daarom bij een vliegende start van de scheiding. Een aanzienlijk deel van de betaalachterstanden bij geldverstrekkers wordt veroorzaakt door scheidsters. Bij de klanten die wij helpen, zien we helemaal geen betaalachterstand op de hypotheek. Juist vanwege die 'vliegende start'.

'Vindingrijkheid is de motor van innovatie'

Iedereen weet dit natuurlijk al. Of zegt het in ieder geval te weten. Maar het is goed om nog eens te onderstrepen: het begint bij het kennen van de klant, snappen wat echt belangrijk is in zijn of haar leven. Integraal klantdenken! Als je dat voelt en ziet, ben je in staat om in combinatie met de eigen kennis en ervaring, vindingrijke oplossingen te bieden. Die vindingrijkheid is de motor voor innovatie en van het optimaliseren van de dienstverlening voor...juist, de klant.

Mentaal en financieel fit uit de scheiding. Dat kan alleen door een vindingrijk financieel advies dat parallel loopt aan de emotionele afwikkeling. Daar zijn dus twee specialisten voor nodig. Het zijn immers twee zijden van dezelfde medaille. ■