

## Persbericht

### Wat goed is: is gratis

**Vanaf 13 december 2010 lanceert FlexFront Service Partner een nieuw tariefmodel voor het intermediair. Per die datum biedt FFSP het intermediair de keuze tussen een LIGHT service en een FULL service arrangement. In de LIGHT service kan het intermediair kosteloos de hypotheekofferte en –acceptatie aanvragen voor alle geldverstrekkers uit het assortiment van FFSP. Na de recente lancering van het gratis model voor geldverstrekker Argenta implementeert FFSP dit nu voor haar gehele assortiment.**

#### Gratis bestaat niet, of toch wel....

Patricia Boer, Directeur Operations FFSP: “Het intermediair kan vanaf vandaag inderdaad gratis bij ons hypotheek offertes aanvragen. Dat houdt in dat de adviseur de offerte van ons ontvangt, wij het acceptatieproces regelen en dat wij de adviseur op de hoogte houden van de voortgang. Dit doen wij doordat ons offerte- en acceptatieproces dermate efficiënt is ingericht dat wij kunnen volstaan met de dossiervergoeding die wij van de maatschappij krijgen. Bovendien hanteren wij de stelling dat het offerte- en acceptatieproces werkzaamheden omvatten die wij uit handen nemen van de maatschappij. Wij leggen de rekening neer bij diegene waarvoor wij het werk doen. En dat is dus in dit geval de maatschappij.”

Jeroen Looman, Directeur Sales & Productontwikkeling FFSP vult aan: “Dat wij dit prijsmodel gaan voeren is redelijk uniek in de wereld van serviceproviding. Maar wij zijn stellig in onze overtuiging dat onze strategie de weg van de toekomst is. Wij voegen waarde toe aan het proces, daar waar het ook echt van waarde is. FlexFront heeft zich al jaren gespecialiseerd in operational excellence en neemt hierdoor daadwerkelijk werk uit handen van de maatschappij. Door ons acceptatieproces is het finaal akkoord dat bij de maatschappij gedaan moet worden alleen nog een kwestie van één druk op de knop.

#### Full Service

“Aan de andere kant bieden wij toegevoegde waarde voor het intermediair in ons FULL service arrangement. Als het intermediair hiervoor kiest, vragen wij per dossier € 250. Naast de LIGHT service (offerte aanvraag en acceptatie) en de backoffice, ontvangt het intermediair de Adviesmap en doen wij een tweetal kwaliteitschecks bij de cliënt uit naam van het intermediair. Daarnaast valt het dossier in de 5-jaars onderhoudsservice en verzorgen wij de backoffice. Met andere woorden: na ondertekenen van de offerte nemen wij alle activiteiten over van de adviseur zodat hij zich kan richten op de volgende cliënt. Wij zorgen voor een compleet dossier en een snel finaal akkoord.”

#### Partnership

“Voor het intermediair betekent dit dus echt dat zij ons niet hoeven te betalen voor het aanvragen van een hypotheekofferte en acceptatie. Wij vragen wél partnership van het intermediair. Door een sterke binding en betrokkenheid met het intermediair komt onze toegevoegde waarde écht tot zijn recht. Wij werken graag samen met intermediairs die regelmatig bij ons aanvragen en waar een goede conversiegraad ontstaat tussen offerte-aanvraag en daadwerkelijk finaal akkoord. Alleen bij finaal akkoord krijgen wij namelijk betaald door de maatschappij. Wij dwingen echter niets af bij het intermediair via een maandfee of ander abonnementsstelsel. Het intermediair betaalt bij ons per dossier en kan per dossier kiezen tussen LIGHT service of FULL Service.

#### Noot voor de redactie

Voor aanvullende informatie over deze samenwerking kunt u zich wenden tot Antoinette Wessels via 06-208 36907 of [a.wessels@ffsp.nl](mailto:a.wessels@ffsp.nl).

FlexFront Service Partner

Dukatenburg 84b-4

3437 AE NIEUWEGEIN

T 030 – 600 51 20

M [a.wessels@ffsp.nl](mailto:a.wessels@ffsp.nl)

F 030 - 600 51 25

W [www.ffsp.nl](http://www.ffsp.nl)