



Nieuwegein, 12 december 2011

P e r s b e r i c h t

Spectaculaire groei FlexFront in 2011

In de beschouwende maand december kijkt FlexFront terug op een spectaculaire groei als serviceprovider in 2011. Ten opzichte van eind december 2010 (het startjaar van FlexFront als serviceprovider) is het aantal hypotheekaanvragen per maand inmiddels verzesvoudigd. Op dit moment werken zo'n 700 intermediairkantoren actief samen met FlexFront. Dit aantal groeit nog elke maand.

Sterk groeiend marktaandeel

"We maken een enorme groeicurve door, waarvan het eind nog zeker niet in zicht is." zo stelt Jeroen Looman, directielid van FlexFront en in die hoedanigheid verantwoordelijk voor Operations en Productontwikkeling. "Ons marktaandeel neemt per kwartaal toe en de afgelopen weken heeft aangetoond dat we bij sommige aanbieders zelfs het grootste aandeel aan hypotheekaanvragen hebben binnen gebracht. Uiteraard verheugt ons dat zeer maar sterkt ons bovendien in de overtuiging dat de adviseur die zijn adviesorganisatie al volledig heeft ingericht op de situatie na 2013 de meest succesvolle adviseur is. Met deze adviseurs werkt FlexFront nauw samen. FlexFront werkt tenslotte al sinds begin 2010, ofwel nog voor de aankondiging van het provisieverbod, alleen op netto basis.

Naast een goed ingericht mid- en backoffice systeem, wat FlexFront in recordtempo een HDN certificaat heeft opgeleverd, is het tariefmodel van FlexFront één van de succesfactoren. FlexFront legt de rekening neer daar waar de werkzaamheden voor worden verricht. Dit betekent dat FlexFront voor het aanvragen van hypotheekoffertes en acceptatie geen kosten berekend aan het intermediair. Alleen wanneer het intermediair zijn eigen backoffice activiteiten na een getekende offerte wenst uit te besteden aan FlexFront worden hiervoor kosten per dossier berekend.

Klanttevredenheid en compliance

In een recent gehouden klanttevredenheidsonderzoek komt naar voren dat het overall imago van FlexFront goed is. FlexFront staat bekend als een servicegerichte organisatie die dicht bij het intermediair staat. Antoinette Wessels, directielid en verantwoordelijk voor marketing & sales: "Daarnaast stralen wij kwaliteit uit. Het intermediair is in hoofdzaak onder de indruk van de kwaliteit én de instelling van onze medewerkers. Dat maakt onze dienstverlening tastbaar en onze organisatie sympathiek. Men wil graag met ons samenwerken. Zeker ook door ons gratis model, maar nog meer door onze manier van aanpak. Men vindt ons productaanbod echter te mager." Op dit moment werkt FlexFront aan uitbreiding van dit assortiment. Een aantal aanbieders staat nog op het verlanglijstje. Daarnaast zal FlexFront in 2012 de productmarketing afdeling verder vormgeven om daarin tegemoet te komen aan de wens vanuit het intermediair m.b.t. productinformatie.

Patricia Boer, het derde directielid van FlexFront heeft zich dit jaar uit de dagelijkse operatie terug getrokken om te werken aan een goed werkend compliance model dat toepasbaar is voor de aanbieder en het intermediair. Hierover zal begin 2012 een position paper verschijnen.

Soepele integratie Woontrust

De aankoop van Woontrust in juli 2011 heeft geresulteerd in een soepele integratie en een flinke aanloop van intermediairs die een actieve samenwerking zijn aangegaan met FlexFront. Door deze actieve samenwerking van het "oud-Woontrust" intermediair met FlexFront zal de site én het productaanbod van FlexFront Partners (voormalig Woontrust) per 1 januari 2012 verdwijnen. Succesvolle productlijnen zullen, waar mogelijk, per die datum worden overgeheveld naar het productenpalet van FlexFront.

Inbiznis dossier

Met de overname van Woontrust heeft FlexFront ook de afwikkeling van de uitstaande provisiegelden vanuit het inbiznisdossier overgenomen. Met alle betrokken maatschappijen is contact gezocht om een oplossing te vinden in dit dossier. Via de site www.statusinbiznisdossier.nl wordt het betrokken intermediair op de hoogte gehouden van de vorderingen. Eerder dan verwacht heeft FlexFront inmiddels successen bereikt met ING, Aegon, Nationale Nederlanden, Florius en Bovemij. Oplossingen bij een aantal andere maatschappijen in dit dossier liggen binnen handbereik.

Noot voor de redactie

Voor aanvullende informatie kunt u zich wenden tot Antoinette Wessels via 06-208 36907 of a.wessels@flexfront.nl.

FlexFront B.V.

Dukatenburg 84b

3437 AE NIEUWEGEIN

T 030 – 600 51 20

M a.wessels@flexfront.nl

F 030 - 600 51 25

W www.flexfront.nl