



Zelfstandig financieel adviseur bij NBG.

www.nbg.nl

 **NBG**
hypotheek

Wil jij ook excelleren als zelfstandig adviseur?



Als zelfstandig adviseur wil je je concentreren op klantcontact en het geven van goede adviezen. Daar ligt je kracht.

Met een alsmaar veranderende markt en striktere regelgeving moet je als zelfstandige steeds weer nieuwe obstakels nemen. NBG ziet en begrijpt jouw uitdagingen als geen ander. Daarom laten wij j^óu excelleren met onze nieuwe formule voor zelfstandigen.

NBG staat zelf al sinds 1995 'met de voeten in de klei'

Wij weten wat jij nodig hebt om goed te blijven presteren. Zelf voeren wij namelijk ook zo'n 10.000 adviesgesprekken per jaar.

Dat is een wezenlijk verschil met andere samenwerkingspartijen. Wanneer jij je als zelfstandig adviseur bij ons aansluit, werk je dan ook niet vòòr maar mét ons.

Direct verdienen zonder rompslomp

Bij veel franchiseformules moet je eerst allerlei verplichtingen aangaan. Bij NBG kun je direct aan de slag. Wel verwachten wij van jou professionele commitment om er een succes van te maken. Wij hebben een duidelijk en goed verdienmodel. Dus je weet vooraf precies waar je aan toe bent. Je behaalt meteen resultaat zonder gedoe.



Thijs Berndsen
Zelfstandig financieel adviseur

De tien voordelen van onze formule.



- Géén hoge opstartkosten en een aantrekkelijke omzetverdeling
- Gegarandeerd leads of afspraken in jouw werkgebied.
- Direct starten onder de vlag van NBG.
- Flexibel en vanuit huis werken.
- Toegang tot vrijwel alle geldverstrekkers.
- Ondersteuning op het gebied van bemiddeling en het schrijven van adviesrapporten door klantgerichte collega's.
- Ondersteunende marketingdienst voor bijvoorbeeld brochures, email marketing en social media.
- Permanent Actueel blijven met de NBG Academy.
- Samenwerken met een enthousiast team van resultaatgerichte vakspecialisten.
- Expertdesk tijdens kantooruren en een vraagbaak via WhatsApp die 24/7 bereikbaar is.



Karin van Leeuwen
Zelfstandig financieel adviseur

Online en persoonlijk, zo werken wij in de praktijk.



Altijd leads en afspraken dus je agenda is zo gevuld

Onze vergelijkingsites www.hypotheek-rentetarieven.nl en www.fx.nl zijn grote leadgenerators. Deze websites hebben ruim 3 miljoen unieke bezoekers per jaar en 150.000 nieuwsbriefabonnees. Hiermee ontvangen wij honderden nieuwe klantaanvragen per week. Onze eigen medewerkers volgen deze aanvragen binnen 2 uur op. Zij vragen goed door en onderzoeken de mogelijkheden bij de klant. Wij kunnen jouw agenda dus altijd vullen met kwalitatieve afspraken. De mate waarin jij hier gebruik van maakt, bepaal je zelf. Jij kiest voor het inkopen van leads, afspraken en/of (gedeeltelijk) werken op eigen netwerk.

Alles in huis om tot de beste hypotheek te komen

Klanten oriënteren zich goed online. Maar uiteindelijk willen ze toch vaak iemand

persoonlijk spreken om hun specifieke situatie door te nemen. Als zelfstandig adviseur bij NBG heb je geen eigen kantoor nodig want je werkt vanuit huis. Bij de klant thuis inventariseer je de wensen, doelstellingen en financiële mogelijkheden. Met jouw vakkennis zorg je voor een passend financieel advies. Je adviseert altijd onafhankelijk, want je hebt voor elk denkbaar klant-scenario een passende hypotheek tot je beschikking. Je vakkennis hou je op peil met de NBG Academy. Mocht je toch meer zekerheid willen hebben over een specifieke klantcasus dan zijn er meer dan genoeg mogelijkheden -tijdens en buiten kantooruren- om even te sparren met collega-adviseurs. Vaak heb je dan al binnen een paar minuten het antwoord op je vraag. De lijnen zijn kort en het contact met collega's is goed. Je ontmoet elkaar ook regelmatig tijdens onze adviseursbijeenkomsten.

Specialist

Woongeluk

Sympathiek

Innovatief

Onafhankelijk

Toegankelijk

Werkgeluk

Persoonlijk

Initiatief

Betrokken

Dichtbij

Betrouwbaar



Bart Meijerink en Dirk-Jan Thissen
Directie NBG

De bemiddeling is in goede handen

De klant geeft jou de opdracht, dus de hypotheek kan worden aangevraagd. Wij zorgen voor snelle doorlooptijden en je hebt real-time inzicht in de lopende dossiers. Je hebt een vast aanspreekpunt waar je goed op ingespeeld raakt. Ook ontlasten wij je zoveel mogelijk met alle administratie: zo worden de facturatie en incasso voor je geregeld. Omdat jij toegang tot alle benodigde systemen hebt, kun je er ook voor kiezen de bemiddeling voor eigen rekening te nemen. Daarnaast ben je als adviseur zelf verantwoordelijk voor het goed voeren en vastleggen van je gesprekken. De klant leest alles na in het adviesrapport. Dit adviesrapport schrijf je zelf of NBG kan je hierin ondersteunen.

Garantie voor de klant. Dat is bij ons vanzelfsprekend

Wij vinden het belangrijk om ook vinger aan de pols te houden ná het afronden van de hypotheek. De klant volgt zijn/haar gegevens in het online klantportaal. Op deze manier zorgen wij ervoor dat de beste hypotheekoplossing ook optimaal blijft voor de klant.



Tarieven

Vaste kosten

Product/ dienst	Toelichting	Kosten
ICT-ondersteuning + Kennispakket	Eigen online omgeving met alle (advies)software die je nodig hebt Altijd Permanent Actueel met NBG Academy Vaktechnische helpdesk: bereikbaar tijdens kantooruren Kennissbank & productvergelijker MoneyView Advisa	€370,56 per maand
Enmalige opstartkosten	Inschrijving en vergunningaanvraag AFM	€500,- eenmalig
Vaste formulekosten		€500,- per maand

Afdrachtsmodel hypotheekcomzet

Bedrag	Afdracht
Tot 100.000 euro	25%
100.001 tot 150.000 euro	20%
Vanaf 150.001 euro	15%



"Het grote voordeel van de NBG-formule vind ik dat je ook kan blijven werken op je eigen bestaande klantennetwerk. Je kunt desgewenst leads afnemen zodat je agenda voldoende gevuld is. Je hebt veel collega's waarmee je contact hebt of kan hebben. Het werkt allemaal prettig en goed. Wat kan dan nog beter?"

Roland van der Zwaag - Zelfstandig adviseur

Optionele kosten

Product/ dienst	Toelichting	Kosten
Leads	Gedifferentieerd tarief afhankelijk van het type lead*	€30,- per lead
Afspraken	Gedifferentieerd tarief afhankelijk van het type afspraak*	€75,- tot €150,- per afspraak
Bemiddeling	Volledige afhandeling van de hypotheekaanvraag	€150,- per dossier
Compliant adviesrapport	Afhankelijk van de service (en controle) die er wel/niet bij gewenst is	€150,- tot €225,- per rapport
Marketingsservice	Keuze uit standaardcampagnes of maatwerk	Tegen kostprijs

Als zelfstandig financieel adviseur wordt 25% van de omzet afgedragen aan NBG.

Jaarlijkse kosten voor de AFM en de beroepsaansprakelijkheidsverzekering neemt NBG voor haar rekening.

** Wij categoriseren onze leads en afspraken in oriënteerders, oversluiters en aankopers etc.*

Welk type adviseur ben jij?



Je wilt je volledig toewijden op hypotheekadvies en daarin de beste zijn. Je bent een goede gesprekspartner, denkt in oplossingen en bent resultaatgericht. Een blijde klant staat bij jou voorop. Verder heb je de ambitie om minimaal 4 hypotheekadviezen per maand** af te sluiten en de tijd om je te verdiepen in onze werkwijze en deel te nemen aan onze introductietrainingen.

Verdien capaciteit

Als financieel adviseur hou je van harde cijfers. Dat snappen wij natuurlijk. Om je een goed beeld te geven van het verdienmodel bij NBG hebben wij daarom drie praktijk-voorbeelden uitgewerkt. Adviseur A koopt 50% van zijn

afspraken in bij NBG en haalt 50% van zijn omzet uit eigen netwerk. Adviseur B haalt zijn omzet volledig uit de afspraken die hij bij NBG inkoop. Adviseur C koopt 3 afspraken per week in bij NBG.

*** Wij vinden het belangrijk dat je van hypotheekadvies je 'core business' wilt maken. Om dit vak goed uit te oefenen is onze ervaring dat je minimaal 1 hypotheek per week moet sluiten om specialist binnen je vakgebied te blijven.*



"Ik heb mij bij NBG aangesloten vanwege het grote netwerk, de administratieve ondersteuning en agendabeheer. Ik ben vooral erg te spreken over de organisatie op zich. Het zijn fijne collega's met veel kennis in huis."

Francis Zandbergen - Zelfstandig adviseur

Uitgangspunten	Adviseur A	Adviseur B	Adviseur C
	<ul style="list-style-type: none"> • 3 afspraken per week • 50% uit eigen netwerk 	<ul style="list-style-type: none"> • 5 afspraken per week • alleen klanten van NBG 	<ul style="list-style-type: none"> • 3 afspraken per week • alleen klanten van NBG
Aantal werkbare weken per jaar	47	47	47
Aantal leadafspraken per week	3	5	3
Conversie %	33%	33%	33%
Omzet per klant ¹	€2.700	€2.700	€2.700
Aantal klanten per jaar	47 NBG + 47 eigen netwerk = 94	78	47
Totale omzet per jaar	€253.800	€210.600	€126.900
Afdracht formule	15%	15%	20%
Omzet zelfstandig adviseur per jaar	€215.730	€179.010	€101.520
Vaste formule kosten per jaar			
ICT ondersteuning + kennispakket + vaste formulekosten €390,56 per maand	€10.447	€10.447	€10.447
Variabele kosten per jaar			
Afspraken à €125, per stuk ²	€17.625	€29.375	€17.625
Bemiddeling à €150,- per dossier	€14.100	€11.700	€7.050
Resultaat zelfstandig adviseur	€173.558	€127.488	€66.398

¹ Omzet per klant is inclusief leadvergoeding voor bijv. taxatie en bankgarantie maar exclusief eventuele afname energiepaspoort, energiebesparende maatregelen of aankoopbegeleiding.

² De kosten van leads of afspraken zijn de laagste in de markt.

* Onder voorbehoud van wijzigingen.

Over NBG



Wij geloven dat een eigen huis bijdraagt aan het geluk van mensen. Daarom willen wij alles wat je moet weten over het kopen of hebben van een eigen huis makkelijk en voor iedereen toegankelijk maken. We doen dat online met onze vergelijkingsites en persoonlijk met een enthousiast team van hypotheekspecialisten.



AANTAL COLLEGA'S

NBG
sinds
1995



+140



60%



40%

+ 2.000.000
Website
Bezoekers
Per jaar

advieskeuze
9,5

MEER DAN 70.000
HYPOTHEKEN
GEREALISEERD

Sluit je aan bij NBG als zelfstandig adviseur.



Wat leuk dat je interesse toont in onze formule voor zelfstandig adviseurs. Bij NBG hebben we de intentie om te (blijven) groeien. Daarom zijn wij vrijwel altijd wel op zoek naar nieuw talent, waar dan ook in Nederland.

Heeft onze formule je nieuwsgierig gemaakt? Neem dan gerust even contact met ons op. We leren jou dan namelijk graag kennen! Ook als je vragen hebt naar aanleiding van deze brochure staan wij voor je klaar om deze te beantwoorden. Bel of mail ons gerust!

Plan direct een kennismaking



Meer informatie?

barbara.smit@nbg.nl

06 42 83 20 87





NBG Hypotheken. Zó goed wil je het hebben.