

Christiene Hake - Van Schuppen is Erkend Financieel Adviseur en naamgever/eigenaar van het in 2004 opgerichte CVS Hypotheken, een fullservice hypotheekadvieskantoor. Als aanvulling daarop is ze in 2018 gestart met Mevrouw de Hypotheekadviseur. Onder dat label combineert ze online dienstverlening met persoonlijk advies.

Wat betekent de SEH-Erkenning voor jou?

Een keurmerk dat waarborgt dat je kennis up-to-date is. Op PE-dagen spreek ik met collega-adviseurs en komen theorie en praktijk samen. Dat vind ik een meerwaarde.

Profileer je je met de Erkenning? Zo ja, hoe?

Niet op de voorgrond, wel met het logo op mijn website en papieren uitingen. En op LevenWonen.nl.

Wat wil je persoonlijk voor je klanten betekenen?

Een klant moet erop vertrouwen dat de hypotheek bij mij in goede handen is. Niet alleen bij het uitkiezen van de meest passende hypotheek, maar ook jaren na dato. Ik zie het verder als mijn functie om niet alleen naar de hoogte van de hypotheek en maandlasten te kijken, maar ook te inventariseren waar mogelijke risico's liggen en daarop te anticiperen. Dat is ook waar het keurmerk voor staat.

Wat doe je – naast je werk als financieel adviseur – als hobby/nevenfunctie?

Ik ben actief op de tennisbaan en ernaast. Zonder vrijwilligers kan een klein dorpsclubje niet bestaan.

Hoe ben je op de bedrijfsnaam 'Mevrouw de Hypotheekadviseur' gekomen?

Ik stond eens in de file en hoorde op de radio over de 'internationale vrouwendag'. Vond ik een belachelijk fenomeen. Maar het ging dus over de profilering van vrouwen in het algemeen. Het schoot me te binnen dat ik weleens gekscherend 'mevrouw de hypotheek' werd genoemd. Ik heb 'illegaal' mijn smartphone gepakt en de naam opgezocht. Die bleek niet te bestaan. Ik heb een idee erbij gepakt, dat al jaren in de ijskast stond: een online hypotheekadvieskantoor met een persoonlijke touch.

Wat doe je onder het label 'Mevrouw de Hypotheekadviseur' anders dan met CVS Hypotheken?

CVS Hypotheken is een fullservicekantoor. Voor klanten die ontzorgd willen worden, tegen een vaste prijs. Velen vinden dit 'ouderwetse model' nog erg prettig. Met Mevrouw de Hypotheekadviseur boor ik een nieuwe



doelgroep aan: mensen die zich goed inlezen en vaak al goed weten wat ze kunnen en willen doen. Zij vullen zelf alle informatie in de adviessoftware in. Pas daarna ga ik aan de slag. Het advies neem ik persoonlijk met ze door. Vervolgens kiezen ze of ze via ons de bemiddeling willen doen; nazorg kan via een abonnement.

Van welke softwaretoepassingen maak je gebruik?

Findesk voor de adviesfase, Accelerate voor bemiddeling en Nationale Hypotheekbond voor goede nazorg.

Wat verwacht jij van nieuwe technologische toepassingen?

Ik hoop vurig dat de berg gevraagde documenten kleiner wordt. Het project Handig is daar een voorbeeld van. De Inkomensverklaring Ondernemer zou dat ook moeten zijn, maar in het proces en de duur daarvan valt nog veel te verbeteren. Er is een groot verschil in kwaliteit tussen de partijen die deze verklaring moeten opstellen. Ze vragen ook veel meer dan de banken al deden. Nee, voor een ondernemer is het nog geen vooruitgang.

Hoe geef je invulling aan nazorg?

Door klanten te benaderen wanneer nodig. In ieder geval eens in de drie jaar. Op dat punt ben ik in het verleden wel eens tekort geschoten. Dat heeft me tegelijkertijd het inzicht gegeven hoe belangrijk die nazorg is.

Welke tip(s) zou je collega Erkend-adviseurs willen geven?

Je hebt een mooi vak! Oefen het uit naar eer en geweten. Ik ben blij als ik buiten kantoor een klant tref die de hand opsteekt en vraagt: "Hoe is het met je?". Dan heb ik een relatie die ik nastreef.

Welke regel(geving) zou je het liefst willen veranderen?

De brei van regels omtrent de eigen woning in box 1. Het is voor adviseurs al bijna onmogelijk om hieruit te komen voor klanten met een verleden met meerdere woningen en verschillende partners, laat staan voor de consument. ■

Naam:
Christiene Hake –
Van Schuppen

Leeftijd:
43jaar

Kantoor:
Mevrouw de
Hypotheekadviseur,
Elst (U)

Erkend:
sinds 2003