

Bestuur aan het woord Bernadette Verberne

Bernadette Verberne (KNB en ECH) over woestijnen, street art n innovatie

'Nieuwsgierig, onconventioneel en autonoom: dat zijn drie kernwoorden die in me opkomen als ik mezelf als de mens achter de bestuurder zou moeten beschrijven. Al zijn deze eigenschappen wel nauw met elkaar verbonden.' Aan het woord is **Bernadette Verberne**, manager Innovatie bij de KNB én bestuurslid bij stichting ECH. 'Ik zoek vaak naar creatieve oplossingen, omdat iets mijn interesse of nieuwsgierigheid wekt. En niet zelden leiden deze zoektochten tot onconventionele oplossingen. Dat past bij mijn karakter.'

Verder hoor ik van mensen terug dat ze me als authentiek ervaren. Al vind ik dat wel wat lastig om over mezelf te zeggen, lacht Bernadette. 'Maar het is inderdaad zo dat ik niet van poses of maskers houd. Het is wat het is en echtheid vind ik belangrijk: in de samenwerking met mensen hecht ik veel waarde aan authenticiteit. Het werken in een team waarin we elkaar respecteren, motiveren en aanmoedigen om aan een gezamenlijk doel te werken vind ik heel prettig. Het betekent ook dat, wanneer het soms wat minder soepel loopt of wanneer er issues zijn, je ook daar een weg in moet zien te vinden met elkaar. Uiteindelijk gaat het wat mij betreft om de inhoud en het samenwerken. Samen kom je verder.'



Bernadette Verberne, manager ICT en innovatie bij de KNB en bestuurslid bij ECH

Innovatie versus realisme

'Aan de ene kant ben ik van de innovatie, van het verkennen en van ongewone dingen zien. Verder houd ik van beeldtaal: niet voor niets denk ik vaak in beelden. Aan de andere kant ben ik erg van het realisme en het pragmatisme. Daar bedoel ik mee dat het inslaan van wegen die leuk lijken, maar waarvan vooraf al duidelijk is dat het waarschijnlijk tot niets leidt, voor mij niet als zinvol voelt. En gelukkig sta ik daarin, zowel bij ECH als bij de KNB, zeker niet alleen.'

Als je doet wat je altijd deed, krijg je wat je altijd kreeg

'Binnen ECH staan we voor de opdracht om te kijken naar hoe we onszelf kunnen blijven vernieuwen. En dat is, zeker binnen een beroepsgroep die als belangrijke schakel in de maatschappij zekerheid en vertrouwen biedt, soms best een uitdaging. Mensen in het notariaat zijn immers opgeleid om continu stabiliteit en betrouwbaarheid te bieden. Maar dat gedegen karakter mag innovatie in de sector dan weer niet in de weg staan. Dat resulteert regelmatig in een spannend speelveld', vervolgt Bernadette.

Trots op groei en stabiliteit

'Sinds 2016 ben ik bestuurslid bij ECH en binnen deze rol komen nogal wat waarden terug waarvan ik denk dat ze nodig zijn om met elkaar tot een goed resultaat te komen. We komen vanuit verschillende organisaties en dat zou een uitdaging kunnen zijn. Maar ik ervaar juist heel veel stimulans, onderling respect en de mogelijkheid om als individu verder te groeien. Dat maakt het voor mij heel waardevol om aan ECH deel te nemen. Ik heb de directie in de afgelopen jaren in competenties zien groeien en ook binnen het bestuur is daar sprake van. Het beter toedelen van de verschillende rollen aan de bestuursleden en het aanstellen van **een directeur Change** vind ik een goede zaak. Nu nog helderder is wie wat doet, kunnen we op de doordachte manier die men van ons gewend is efficiënter meters maken. Deze ontwikkelingen gaan ons als ECH in staat stellen om ons dienstenportfolio verder uit te breiden. Ik durf te stellen dat we door de jaren heen, ook in de moeilijkere tijden, stabiliteit en continuïteit hebben geboden in de transacties die we verzorgen. Maandelijks praat je dan al snel over het faciliteren van een totaalbedrag dat tussen de 10 en 15 miljard euro ligt. Daarmee praten we over een groot economisch belang voor zowel grote, zakelijke klanten als voor heel veel kleinere, individuele particulieren. Dát resultaat: daar ben ik trots op.'

De komende periode op de agenda

'Ik ga me de komende periode bezighouden met ontwikkelingen en innovaties in de woonketen. Denk dan aan productontwikkeling en strategie. Deze taak past prima bij de rol die ik binnen de KNB heb, waartoe onder andere innovatie van de IT van onze notariële beroepsorganisatie behoort. Belangrijk in de aankomende tijd is de samenwerking met Zorgeloos Vastgoed, waar we al eerder over **gecommuniceerd** hebben. In de regiegroep Zorgeloos Vastgoed vertegenwoordig ik de KNB en voor de stichting ECH ben ik één van de contactpersonen. We staan aan de vooravond van een participatie in dit belangrijke initiatief waarvoor eerder al een intentie tot samenwerking is uitgesproken. Dat juich ik van harte toe, juist vanwege de vernieuwing die Zorgeloos Vastgoed met het nieuwe afsprakenstelsel bereikt: dit stelsel geeft de verschillende partijen in de keten de gelegenheid om op een uniforme wijze met elkaar te communiceren, mede omdat er een transparanter proces wordt aangeboden. Kortom, aanhaken is voor ECH heel relevant. Verder zijn we in gesprek met andere partijen in de markt, zoals bijvoorbeeld de makelaardij, om te onderzoeken hoe we de dienstverlening van ECH nog verder kunnen verbreden en verdiepen.'

Over woestijnen en street art

'Net als in mijn zakelijk leven, vind ik het ook in mijn vrije tijd leuk om nieuwe gebieden te verkennen, zij het dan fysiek. Corona heeft daarin wat roet in het eten gegooid maar ik mag graag wandelen in... de woestijn', vertelt Bernadette. 'Eerder heb ik vijf dagen door de Sahara gewandeld en dat was heel bijzonder: ik heb iets met woestijnen. Juist omdat er zoveel niet is. De leegte van een land als Schotland kan ik ook enorm waarderen. Verder heb ik onlangs een bezoek aan de Poolse stad Krakau en het nabijgelegen (voormalig) concentratiekamp Auschwitz gebracht wat vanzelfsprekend een enorme indruk maakte.'

Interesse in illusie

'En wanneer ik een stad bezoek? Dan kijk ik altijd uit naar street art: het is het type creatieve uitingen dat je op niet direct voor de hand liggende plaatsen brengt. Vaak zijn het buurten waar veel gebeurt en waar dienstengegeven ontelbare verhalen te vertellen zijn. Ik vind het mooi en indrukwekkend om die beeldtaal, meestal vormgegeven door jonge mensen, terug te zien. Het thema illusies interesseert me daarbij in het bijzonder, zowel in de wereld van kunst als in het algemeen. Zo is er, heel wonderlijk, ook in Krakau een illusiemuseum dat dit thema mooi tot uiting brengt. Verder houd ik van muziek: mijn smaak varieert van experimenteel tot klassiek. Wat dat aangaat is mijn muzieksmaak net zo breed als mijn werk voor de KNB en stichting ECH. En in beiden vind ik nog altijd uitdaging, leermomenten én plezier.'

Meer informatie

Wil je meer weten over de visie van Bernadette Verberne of over Stichting ECH? Neem dan contact met ons op via info@ech.nl.

Deel dit bericht!



Vorige Bericht

Volgende Bericht

Op de hoogte blijven? Meld je aan voor de nieuwsbrief.

Voornaam

Achternaam

Organisatie

E-mailadres

Verstuur

Mensen en vernieuwing, daar word ik gelukkig van, Robert Jan van Pelt, nieuwe directeur Change bij ECH

‘Oorspronkelijk was het idee dat we de rol van directeur Change en die van Product Owner binnen dezelfde functie zouden beleggen. De Product Owner is immers diepgaand op de hoogte van de werkzaamheden en processen binnen ECH en daarmee kan, zo veronderstelden we, het verandertraject goed vormgegeven worden. Maar dat bleek zowel qua brede inhoud van de functie als qua hoeveelheid tijd nogal ambitieus gesteld. Daarom hebben we deze rol gesplitst in een directeur Change en een rol van Product Owner, die Johan Agterberg met verve vervuld.’ Dat zegt **Robert Jan van Pelt**, de nieuwe directeur Change binnen stichting ECH. ‘Juist door onze verschillen zijn Johan en ik een ideaal koppel, we vullen elkaar precies aan daar waar nodig. Vooruitgang is de rode draad in onze samenwerking, waarbij we vasthouden aan de basis van ECH die rust op veiligheid en betrouwbaarheid.’



Robert Jan van Pelt, Directeur Change ECH

Uitbreiden en onderhouden

‘We gaan ons vooral bezig houden met het uitbreiden van de bestaande dienstverlening, het onderhouden van bestaande relaties en het aangaan van nieuwe samenwerkingen in de markt’, aldus Robert Jan. ‘Kijkend naar de bestaande dienstverlening gaat dit bijvoorbeeld over een wens die hypothecair financiers en het notariaat al langer uitspreken, namelijk die van automatische akte controle. Concreet betekent dit dat de hypothecair financiers hun gegevens beschikbaar stellen aan het notariaat en het model van de akte waarbinnen deze akte moet worden opgemaakt. Op dit moment verschillen de opgenomen gegevens in de akte soms nog van hetgeen de bank heeft aangegeven. Dat kan verschillende oorzaken hebben. Er ligt een duidelijke behoefte om automatisch te kunnen controleren of de inhoud van de akte gelijk is aan hetgeen de bank of andere financiële instelling heeft aangeleverd. We starten met onderzoeken waar de verschillen vandaan komen en hebben dan een beter idee welke oplossing het best kan worden doorontwikkeld. Dit onderwerp staat in de top drie van zaken die we met prioriteit op willen pakken. Een ander onderwerp is ontslag hoofdelijke aansprakelijkheid dat een rol kan spelen wanneer mensen uit elkaar gaan. Het proces waar je als consument doorheen moet is dan behoorlijk ingewikkeld. En wij geloven dat dit eenvoudiger kan door een procesverbetering door te voeren. Na overleg met de partners zullen we, samen met het bestuur, uiteindelijk besluiten welke verbeteringen we als eerste zullen beetpakken.’

Veel kansen

‘Ook liggen er kansen om het netwerk tussen ECH, banken en het notariaat breder in te zetten. Een mooi voorbeeld daarvan is de verklaring van erfrecht. De notaris zou deze op kunnen maken, zoals dat nu al gebeurt, en rechtstreeks aan kunnen bieden bij de bank. Ook dit is een onderzoeksonderwerp dat we in de komende periode nader bekijken. En rondom nieuwe samenwerkingen denk ik al snel aan het initiatief **Zorgeloos Vastgoed** waar we het voornemen hebben om aan deel te nemen. Daarnaast zijn we aan het onderzoeken of we **samen met HDN** het berichtenverkeer tussen het intermediair en de notaris kunnen verbeteren.’

Belangrijke pijlers

‘Onze change strategie rust op een aantal pijlers, die bakenen het af. Zo is een belangrijk uitgangspunt dat ECH zich bezighoudt met de ontsluiting van het notariaat, waarbij de processen ‘passeren’ en ‘aflossen’ centraal staan. Daar ligt onze focus en binnen die kaders blijven we acteren. Daarnaast zorgen we er bij onze keuzes altijd voor dat er balans is tussen de meerwaarde voor het notariaat en de geldverstrekkers. Bij de ontwikkeling van nieuwe kanalen willen wij dit het liefst doen met bestaande partijen die al langer actief zijn in de markt’, vervolgt Robert Jan. ‘Tot slot kijken we naar de markt: het is duidelijk dat de markt in 2023 verder onder druk kan komen te staan. Dit betekent dat we, kijkend naar nieuwe initiatieven, zorgvuldig beoordelen wat we wel en niet op gaan pakken.’

Business development als rode draad

‘Deze rol past heel goed bij me: ik ben mijn hele loopbaan al bezig met business development, met het ontwikkelen van nieuwe diensten. Zo heb ik meegeholpen aan het opzetten van een nieuwe bank in Ierland, in Maleisië een nieuwe online autoverzekeraar gelanceerd en in Vietnam de marketing en sales van een nieuwe levensverzekeraar geleid. In Nederland ben ik in het verleden verantwoordelijk geweest voor het nieuwe kantoorconcept van Fortis Bank (nu onderdeel van ABN AMRO Bank). Ik krijg energie van bouwen en het zien van de resultaten: pas wanneer het écht draait wil ik loslaten.’

Robert Jan in t kort: muziek, reizen en koken

‘Van huis uit ben ik muzikant, ik heb 18 jaar als toetsenist in een band gespeeld, zowel in Nederland als daarbuiten. Ook componeer ik mijn eigen muziek. Verder houd ik van lekker koken en we reizen graag. Work hard, play hard, dát past bij mij. Ik steek veel energie in mijn werk, maar bouw ook graag feestjes. Uiteindelijk word ik het gelukkigst van samenwerken met mensen en volop bezig zijn met innovatie.’

Meer informatie

Wil je meer weten over de de visie van Robert Jan van Pelt of over Stichting ECH? Neem dan contact met ons op via info@ech.nl.

Deel dit bericht!



Vorige Bericht

Volgende Bericht

Op de hoogte blijven? Meld je aan voor de nieuwsbrief.

Voornaam
Achternaam
Organisatie
E-mailadres

Verstuur

Stichting ECH
Spui 184
2511 BW Den Haag

info@ech.nl
070 3307111

KVK-nummer
27259827

BTW-nummer
812411778B01

Voor notarissen

Voor hypothecair financiers

Zo werkt ECH

Over ons

Vacatures

Contact

Nieuws

Veelgestelde vragen

Inloggen

Onderhoud & storingen



Hoogleraar Steven Bartels en notaris Jean-Paul Bolhaar aan het woord over de voordelen van de uniforme hypotheekakte

'Je ziet op meerdere vlakken dat wet- en regelgeving niet gemaakt is met digitalisering op het netvlies. Terwijl we inmiddels wél in een wereld leven waarin digitalisering een almaar grotere rol inneemt.' Dat zegt **Steven Bartels**, hoogleraar burgerlijk recht aan de Radboud Universiteit én betrokken bij stichting ECH om vanuit de wetenschappelijke kant een bijdrage te leveren aan het proces van digitalisering en uniformering van de hypotheekakte.

'Je ziet inderdaad dat de digitale snelweg op de innovatieve toer is', vult **Jean-Paul Bolhaar**, notaris bij Hermans & Schuttevaer Notarissen aan. Hij is bovendien lid van de Raad van Advies van Stichting ECH en vervult vanuit die rol een stuk praktijkvertaling vanuit het notariaat naar de stichting. 'ECH probeert uiteraard een belangrijke rol te spelen in de genoemde digitalisering, zodat het passeren van hypotheekaktes, zowel voor de consument als voor de betrokken notaris, zo snel, eenvoudig en foutloos mogelijk verloopt. Een van de focuspunten ligt op het zoveel mogelijk op elkaar aan laten sluiten van systemen. Zo is bijna 100% van de notariskantoren in Nederland aangesloten op het ECH-platform. Ook hypotheclair financiers weten de weg steeds meer te vinden. Sowieso is er veel aandacht voor een meer uniforme manier van samenwerken, want uiteindelijk is de consument, waar we het toch allemaal voor doen, daar het beste mee geholpen tijdens zijn klantreis. Er zijn op dit moment nog veel verschillende werkwijzen. En dat betekent dat er relatief gemakkelijk efficiëntieslagen gemaakt kunnen worden en dat brengt weer voordelen met zich mee, zoals het verminderen van faalkosten.'



Steven Bartels, hoogleraar burgerlijk recht aan de Radboud Universiteit

Van uitgebreid naar uniform

Jean-Paul vervolgt: 'Zoals het nu loopt kun je, kort samengevat, zeggen dat ECH een platform is waarop alle informatie voor het opstellen van een hypotheekakte tussen notaris en hypotheclair financier wordt uitgewisseld. Denk aan reeds bestaande inschrijvingen, het onderpand, betrokken partijen et cetera. Wanneer deze informatie binnenkomt via ECH dan gaat de desbetreffende notarieel medewerker concreet met de informatie aan de slag. We nemen het juiste model erbij en toetsen of de opgegeven informatie correct is. Hierbij valt te denken aan het checken of het onderpand daadwerkelijk dat specifieke onderpand is, of er inderdaad een eerste hypotheekrecht wordt afgegeven, er wellicht wisselingen plaats moeten vinden in de rangorde en of er andere overige beperkingen zijn. En dat is een behoorlijke klus, want elke hypotheclair financier heeft een eigen manier van gegevens aanleveren. Waar de één heel summier is, levert de andere ellenlange stukken tekst. Dat is niet alleen knap ingewikkeld, maar ook tijdrovend omdat je als notarieel medewerker geen grip op en geen routine in het verwerken van de inhoud krijgt. Deze is immers elke keer anders, zowel qua lengte als qua inhoud.'

Van tekst naar beeld

'In de nieuwe situatie gaat er een duidelijke, uniforme tekstuele verwoording van de hypotheekakte ontstaan', aldus Jean-Paul. 'Dat is de eerste winst. En het proces? Dat wordt een stuk efficiënter, kijkend naar controlewerkzaamheden voor zowel hypotheclair financiers als het notariaat. Door deze nieuwe werkwijze nemen de faalkosten bovendien af, omdat er meer uniformiteit is en dus minder kans op fouten. Het behalen van efficiëntie en het verlagen van faalkosten zijn winst twee en drie zou je kunnen zeggen. Of de consument daadwerkelijk veel van de tekstuele verandering gaat merken is overigens maar zeer de vraag. Zo worden een leveringsakte en een hypotheekakte al lang niet meer gedetailleerd voorgelezen. Sterker nog, het gros van de mensen denkt in beelden, dus ik teken de situatie vaak even uit of ik laat de kadastrale kaart met daarop hun aangekochte vastgoed zien. Dat spreekt voor veel mensen veel meer tot de verbeelding dan de tekstuele uitwerking van de akte die ze ondertekenen.'



Jean-Paul Bolhaar, notaris bij Hermans & Schuttevaer Notarissen

Uiteindelijk gaat het over mensen

Steven vult aan: 'En uiteindelijk? Uiteindelijk gaat het vooral over mensen. Ik sta zelf buiten de directe keten en mijn onafhankelijke rol binnen ECH is scherp zijn op het voorkomen van al te veel efficiëntie binnen diezelfde keten. Want wanneer je spreekt over efficiëntie, dan gaat het inderdaad al gauw over het verminderen van fte's en het verlagen van faalkosten. Daar is niets mis mee, maar het is wel prettig dat er iemand bij het proces betrokken is die specifiek kijkt of de rechten en de belangen van de consument voldoende beschermd blijven. Eigenlijk vraagt men mij om als een soort outsider, een kritische medestander feitelijk, mee te kijken naar de ontwikkelingen. Ik zit niet in het proces, maar aan het eind van het verhaal moet het wel zo zijn dat er een helder lees- en verwerkbaar product komt dat voldoet aan de eisen die we nodig hebben. Een document dat zowel formeel als inhoudelijk de bescherming biedt die we willen bieden. Zo zie je nu in de praktijk nog regelmatig gebeuren dat een document zoals een hypotheekakte pas tot in detail wordt nagelezen op het moment dat het fout gaat. En niet zelden staan er dan afspraken in waar de consument zich niet direct bewust van was. Denk aan afspraken met de hypotheclair financier of met de huidige partner die grote gevolgen kunnen hebben. Er wordt dan al snel met een beschuldigende vinger gewezen, omdat de uitkomst anders is dan verwacht. Overigens is het mijn inziens zo dat de aanpassing die we binnen deze uniforme, digitale hypotheekakte door gaan voeren niet zo concreet is dat we kunnen beloven dat dit voor elke akte en voor elke partij verbetering biedt. Maar ik ben er zeker van overtuigd dat het een hele stap in de goede richting is voor alle betrokken partijen.'

Meer informatie

Wil je meer weten over de de visie van Steven Bartels, Jean-Paul Bolhaar of over Stichting ECH? Neem dan contact met ons op via info@ech.nl.

Deel dit bericht!



Vorige Bericht

Volgende Bericht

Op de hoogte blijven? Meld je aan voor de nieuwsbrief.

Voornaam

Achternaam

Organisatie

E-mailadres

Verstuur

Stichting ECH
Spui 184
2511 BW Den Haag

KVK-nummer
27259827

Voor notarissen

Contact



info@ech.nl
070 3307111

BTW-nummer
812411778B01

Voor hypotheclair financiers

Nieuws

Zo werkt ECH

Veelgestelde vragen

Over ons

Inloggen

Vacatures

Onderhoud & storingen

ECH, het notariaat en andere ketenpartners: een mooi verhaal dat stds verder gaat Ed Engelen, notaris, penningmeester KNB en voorzitter ECH

‘Uiteindelijk is ECH een kindje van de KNB en de Rabobank: we wilden de communicatie tussen de notariskantoren en de Rabobanken destijds verder ontwikkelen. Dáár begon het hele verhaal. Ik was in die tijd nog kandidaat-notaris, en heb vanuit die hoedanigheid met ECH gewerkt.’ Dat zegt Ed Engelen, notaris bij notariaat Engelen, penningmeester bij de KNB én voorzitter van stichting ECH. ‘Ik weet dat er vanuit de markt in die tijd nog wel wat weerstand was. Het kost immers geld om deel te nemen, maar ik vond op die manier naar de ontwikkelingen kijken getuigen van een redelijk beperkte blik. Want de samenwerking met ECH bespaart juist tijd en vermindert fouten. Ik durf mezelf daarom best een van de early adopters te noemen.’



Ed Engelen, notaris, penningmeester KNB en voorzitter ECH

ECH staat op een kruispunt

‘Ik vind dat we met de stichting op dit moment op een interessant punt staan. De centrale vraag is toch wel wat we nu gaan doen. Blijven we doen wat we doen? Of gaan we voor doorontwikkeling, zeker nu we een bepaalde positie in de markt verworven hebben. Dat laatste lijkt, en dat zal weinig verrassend zijn, waarschijnlijk. Ik geloof daarnaast ook dat er absoluut ruimte is voor meer samenwerking met de ketenpartners en indirect daarmee ook met de consumenten. Want de positie die ECH heeft in het complete communicatieverkeer, in combinatie met de uitstraling van het notariaat spreekt aan. Veiligheid en onafhankelijkheid zijn termen die onlosmakelijk verbonden zijn met de wereld van het notariaat. Voor de consument voelt het vertrouwd om zijn gegevens daar achter te laten. En los van dat imago in de markt, staan we als stichting ook stevig inmiddels. Technisch klopt het allemaal. Daarom is er wat mij betreft ruimte voor verbreding, door aan de slag te gaan met de bankgarantie of andere vormen die vragen om een uniforme communicatie rondom documenten die gedeeld worden tussen consumenten en ketenpartners onderling.’

Drie kernwoorden over samenwerking

‘Wanneer ik aan ECH denk dan komt er een aantal zaken in me op, natuurlijk de kleuren geel en oranje, omdat de website en het logo er lange tijd zo uit hebben gezien. Maar ook termen als vertrouwd en modern horen er helemaal bij. En natuurlijk gebruiksvriendelijk, want dat is essentieel voor een platform als het onze’, vertelt Ed. ‘Voor geldverstrekkers is het verder goed om te weten dat de software van ECH volledig geïntegreerd is in de notariële software. En wanneer we straks aanvullende zaken, zoals de bankgarantie verwerkt hebben in onze werkwijze, dan zetten we weer een belangrijke stap in verbeteren van het proces. En uiteindelijk willen we allemaal hetzelfde: dat onze klanten goed geholpen worden’, aldus Ed.

Uniformiteit zonder eenheidsworst

‘Het is voor geldverstrekkers aan te raden om gebruik te maken van deze uniformiteit. Natuurlijk hoeft het geen eenheidsworst van allemaal dezelfde hypotheekaktes te worden, maar daar automatiseren waar het kan is altijd een goed idee. Want we herkennen allemaal hoeveel negatieve energie het kost om handmatig gemaakte fouten achteraf weer recht te breien. Daarnaast vind ik het belangrijk dat er altijd ruimte blijft voor een menselijk aspect. We willen immers niet alleen elektronisch met elkaar communiceren maar ook fysiek van mens tot mens. Dat doet stichting ECH overigens heel goed vind ik, ze besteden veel aandacht aan de communicatie en de verbinding met de betrokkenen. En ze luisteren goed naar dat wat er gebeurt in het werkveld. Dat laatste, het luisteren dus, is belangrijk binnen de wereld van ICT denk ik, want voordat je het weet heb je iets prachtigs gebouwd waar uiteindelijk niemand op zit te wachten.’

Met gepaste trots

‘Dat vind ik ook echt wel knap aan de samenwerking tussen KNB en ECH: men heeft een bepaalde visie gehad en er 15 jaar lang veel energie en geld in gestoken, om het te krijgen waar het nu staat. Dat vraagt om een overtuiging waar je met elkaar voor staat. En daar ben ik best trots op. De samenwerking binnen ECH is heel informeel en je voelt je direct onderdeel van het team. Dat ervaar ik als erg prettig. We kijken met elkaar zelfbewust naar de toekomst en zetten de stip op de horizon. En daar varen uiteindelijk alle betrokken partijen, inclusief de eindgebruiker, wel bij’, besluit Ed.

Meer informatie

Wil je meer weten over de de visie van Ed Engelen of over Stichting ECH? Neem dan contact met ons op via info@ech.nl.

Deel dit bericht!



[Vorige Bericht](#)

[Volgende Bericht](#)

Op de hoogte blijven? Meld je aan voor de nieuwsbrief.

Verstuur

Stichting ECH
Spui 184
2511 BW Den Haag

info@ech.nl
070 3307111

KVK-nummer
27259827

BTW-nummer
812411778B01

Voor notarissen
Voor hypothecair financiers
Zo werkt ECH
Over ons
Vacatures

Contact
Nieuws
Veelgestelde vragen
Inloggen
Onderhoud & storingen



Bestuur aan het woord Jolanda de Heer

Jolanda de Heer, combineert Rabobank n ECH: een mensgerichte bestuurder

'Ik woon samen met mijn partner en twee puberzonen in het mooie Rosmalen. In mijn vrije tijd tennis ik met vriendinnen, we spelen competitie en hebben sinds kort ook padel ontdekt. Daarnaast kun je me één keer per week in de sportschool vinden, om een beetje fit en vitaal te blijven.' Aan het woord is **Jolanda de Heer**, Area Lead Aanvraag en Afsluiten Hypotheken bij **Rabobank** én bestuurslid bij ECH. 'Verder lees ik heel graag en rommel ik bij voorkeur zo'n beetje rondom huis.'



Jolanda de Heer, Area Lead Aanvraag en Afsluiten Hypotheken, bij Rabobank

Van heel actief naar meer balans

'Vroeger ben ik heel erg actief geweest, maar ik heb in combinatie met het werk, inmiddels geleerd om de balans te houden. Ik houd nu eenmaal van organiseren en regel graag zaken. Zo ben ik lang klassenouder geweest, regelde ik het schoolkamp, was ik actief als leidster bij het voetbal van onze oudste en tot slot was ik betrokken bij het tennisteam van onze andere zoon. En onlangs heb ik, net zoals zoveel werkende ouders, een tijdelijke neventaak als docent gehad toen we tijdens corona van dichtbij meemaakten hoe thuisonderwijs in zijn werk ging. Naast werkzaam te zijn voor de Rabobank en stichting ECH ben ik uiteraard nog altijd moeder. En misschien is dat zelfs wel mijn belangrijkste taak', lacht Jolanda. 'Ik vind het prachtig om mijn kinderen te helpen en te coachen zodat ze zichzelf kunnen ontwikkelen naar zelfstandige volwassenen.'

Jolanda: een mensgerichte bestuurder

'Voor ECH ben ik penningmeester en ik houd me bezig met hr-gerelateerde zaken en dan specifiek gericht op de directiefuncties. Dit betekent dat ik periodiek gesprekken heb met de drie directieleden. Voor mij is dan vooral de mens áchter het directielid belangrijk. Ik vraag me dan af wat je drijft, wat voor mens je bent, hoe je verder kunt groeien, hoe lekker je in je vel zit, wat je belangrijk vindt en dat soort zaken. Dat vind ik heel interessant', aldus Jolanda. 'Ook binnen de Rabobank, waar ik een team van 18 fte (direct reports) aanstuur, richt ik me veel op ontwikkeling van mensen. Soms kan dat gaan over het kiezen van een ander pad, waardoor de jas die iemand toch al niet lekker zat, net wat beter gaat passen. Ik vind het mooi om daar met elkaar het gesprek over aan te gaan. En daar waar het hr-schap binnen ECH dan vooral gaat over de menselijke kant, en de juiste mensen op de juiste plekken krijgen, houden én verder laten ontwikkelen, gaat het penningmeesterschap veel meer over de begroting, prijsstelling et cetera.'

Morgen steeds weer beter

'Mijn werk voor ECH kenmerkt zich door enthousiasme. Het team waarmee ik samenwerk heeft veel energie en wil er elke dag weer een feestje van maken voor onze klanten. Daarnaast ervaar ik de professionals binnen de stichting stuk voor stuk als heel professioneel en sterk gericht op hoe het morgen nog beter kan', vervolgt Jolanda. 'Kortom, het is een erg fijn team om in te werken en we begrijpen elkaar in enkele woorden. Daarnaast vullen we elkaar aan, en dat vind ik belangrijk. Want juist door de verschillende competenties die in het bestuur aanwezig zijn, vormen we een sterke eenheid. Verder vind ik ECH, ondanks het feit dat ze pas aan het einde van de keten naar voren komen, een belangrijk element in de klantreis. We zijn daar 20 jaar geleden al mee gestart, met dat stukje veilige en betrouwbare digitalisering, en dat heeft zeker in de afgelopen jaren een enorme vlucht genomen.'

Van projectgericht naar productgericht

'Waar ik persoonlijk trots op ben? Dat gaat toch wel over de omslag in ons denken. Waar we eerst vooral projectgericht, dus vanuit de dienst van ECH dachten, denken we nu tegenwoordig vooral productgericht, dus vanuit de klantreis. En ik vind het prachtig dat ik daar een bijdrage aan mag leveren. Tot slot vind ik de aanpassing naar de mindset, waarin we steeds kortcyclischer zijn gaan denken met elkaar, bewonderenswaardig. Het maakt dat we ook in de toekomst relevant blijven in de markt.'

De komende periode op de agenda

'Ik noemde het al even, onze omslag naar kortcyclisch denken, en continu verbeteren. Dat blijft ontzettend belangrijk de komende periode, voor altijd wel denk ik. De time to market is immers steeds korter geworden, dat is eigenlijk een soort omschakeling die je in de hele maatschappij ziet. Als ik het kort samenvat gaat het vooral over kijken naar wat we wél kunnen doen, in plaats van bezig zijn met de dilemma's die belemmeren. En dat past dan weer heel goed bij de manier waarop ik zélf in het leven sta.'

Meer informatie

Wil je meer weten over de visie van Jolanda de Heer of over Stichting ECH? Neem dan contact met ons op via info@ech.nl.

Deel dit bericht!

[Vorige Bericht](#)[Volgende Bericht](#)

Op de hoogte blijven? Meld je aan voor de nieuwsbrief.

Stichting ECH
Spui 184
2511 BW Den Haag

info@ech.nl
070 3307111

KVK-nummer
27259827

BTW-nummer
812411778B01

[Voor notarissen](#)[Voor hypothecair financiers](#)[Zo werkt ECH](#)[Over ons](#)[Vacatures](#)[Contact](#)[Nieuws](#)[Veelgestelde vragen](#)[Inloggen](#)[Onderhoud & storingen](#)

Meet the team Casper van Ginneken

Ik vind het belangrijk om werk te doen dat impact maakt, Casper van Ginneken, Compliance Officer & Consultant bij ECH

‘Binnen ECH werken we in een hecht team waarin je snel de verantwoordelijkheid kunt pakken en die vervolgens daadwerkelijk krijgt. Dat past goed bij me, ik houd van de vrijheid om zelf zaken uit te zoeken.’ Dat zegt Casper van Ginneken, sinds drie jaar als Compliance Officer & Consultant aan de slag voor ECH. ‘En hoewel we een klein team zijn, maken we in de markt best een behoorlijke voetafdruk, want op jaarbasis komen honderdduizenden mensen onbewust in aanraking met ECH. Vaak is dat tijdens een relatief stressvolle periode, namelijk bij het passeren van een aangekochte woning.’

‘Ik vind het belangrijk om werk te doen dat impact maakt en iets bijdraagt omdat mensen er voordeel van hebben. Dat hoeft ik niet van de daken te schreeuwen, want zo zit ik niet echt in elkaar. Ik ben niet per se iemand die vooraan loopt, dat vind ik niet zo interessant. Meestal kijk ik eerst de kat rustig uit de boom. Verder geeft het team me veel energie, juist omdat het zo hecht is. We ondernemen niet alleen allerlei activiteiten samen, zoals een gezellige lunch of een barbecue, maar ook onder werktijd is er genoeg tijd om grapjes onderling te maken. Daarnaast, en dat is best bijzonder denk ik, komen we zelfs regelmatig bij elkaar thuis over de vloer. Kortom, de sfeer is heel open en informeel. En dat laatste vind ik heel fijn, dat het niet uitmaakt welke functie je hebt, maar allemaal op dezelfde manier met elkaar omgaat.’



Casper van Ginneken, Compliance Officer & Consultant ECH

De werkweek van Casper

‘Ik ben niet iemand die erg houdt van een vast ritme; afwisseling vind ik belangrijk. Dit betekent dat ik geen vaste dagen voor bepaalde activiteiten heb. Eigenlijk loopt alles zo’n beetje door elkaar heen, afhankelijk van prioritering en persoonlijke voorkeur. Dit betekent dat ik de ene dag of week erg gefocust ben op de voorbereiding op SOC 2-audits en de dag of week daarna bijvoorbeeld weer onderweg ben naar klanten, leveranciers of andere partners’, aldus Casper. ‘Verder probeer ik er elke dag voor te zorgen dat ik een mooie balans heb tussen een aantal meetings aan de ene kant en inhoudelijke uitwerking aan de andere kant. Je zult in mijn agenda niet snel een hele dag vol overleggen zien en de dag daarna alleen maar uitwerktaken vanuit huis. Dat trekt me niet. Verder vind ik het leuk om met anderen op pad te zijn en nauw samen te werken.’

Combinatie kwantitatief, techniek en business past als een jas

‘Ik ben afgestudeerd als technisch bedrijfskundige, met een master in financial engineering. Dat gaat vooral over risicomanagement en de wiskundige kant van financiële markten, maar is minder kwantitatief dan bijvoorbeeld econometrie. Juist dat snijvlak tussen de techniek, cijfermatige onderbouwing en de business die aangeeft wat de behoeften uit de praktijk zijn, vind ik heel interessant. Dit betekent dat ik binnen ECH, samen met mijn collega Floris, vaak degene ben die zaken uitrekt als het nodig is. In deze functie kan ik mijn analytisch vermogen kwijt, zoekwerk verrichten, processen verbeteren en vervolgens implementeren voor het team en onze klanten. Onder andere het ontwikkelen van financiële rapportages, opstellen van businesscases, Business Intelligence en Risk Management horen in mijn takenpakket thuis. Die veelheid van taken past goed bij mijn generalistische inslag. Al focus ik me ook graag tot in detail op een onderwerp, om vervolgens weer naar een ander onderwerp te gaan dat ik dan opnieuw tot in detail ontleed.’

Trots op SOC 2 assurance rapportage

‘Waar ik trots op ben? Dat vind ik best lastig, maar als ik dan iets zou moeten noemen dan denk ik al snel aan het thema security en compliance en dan specifiek aan de uiteenlopende vragenlijsten die hypotheccair financiers jarenlang hanteerden. We hebben er destijds voor gekozen om een SOC 2 assurance rapportage te behalen. Dat was echt een enorme klus, mede omdat we zo’n kleine organisatie zijn’, aldus Casper. ‘Toen ik begon bij ECH was dat traject net gestart en ik trek inmiddels, na een inwerkperiode, de kar voor het behalen van de jaarlijkse type 2 rapportage. Het is fijn om te merken dat dit project goed geslaagd is. Zo gaf de auditor recentelijk aan dat ze niet vaak zo’n goede voorbereiding zien en dat is terug te zien in de **resultaten**. We merken verder dat er meer rust is ontstaan in de organisatie en er een verdieping van de professionalisering heeft plaatsgevonden. En voor mijzelf vind ik het mooi dat ik hier een bijdrage aan heb kunnen leveren.’

De komende periode op de agenda

‘We richten ons, binnen de stichting, op verschillende nieuwe ontwikkelingen en daar krijg ik veel energie van. Zo zijn we bezig met het ontwikkelen van BI-dashboards. Wat mij betreft een logische stap, want we beschikken over veel metadata die we kunnen gebruiken om processen nog inzichtelijker te maken en te verbeteren. Verder gaan we het security en compliance team uitbreiden. Voor mij persoonlijk betekent dit dat ik wat meer een aansturende rol kan gaan bekleden. Daar heb ik veel zin in.’

Casper in priv

‘Ik sport graag, zo loop ik regelmatig hard, speel ik wekelijks squash en ben ik vorig jaar begonnen met golfen. Verder krijg ik veel energie van het afspreken met vrienden. Ook ga ik graag op wintersport, ik ben een fervent snowboarder. En in de zomer zoek ik bij voorkeur het avontuur op, dan ga ik bijvoorbeeld wandelen in de bergen of een lange reis maken. Overigens komt mijn analytische inslag bij al mijn sporten terug. Want ik vind het hartstikke leuk om bezig te zijn met de cijfertjes rondom mijn hardlopen of de snelheid waarmee ik de berg af raas. Als je het zo bekijkt past mijn werkend leven perfect bij de zaken waar ik in privé energie van krijg.’

Meer informatie

Heb je vragen voor Casper, heb je ideeën of wil je meer weten over ECH, neem dan gerust contact op met ons via info@ech.nl. We staan met ons complete team altijd voor ieder klaar!

Deel dit bericht!



Vorige Bericht

Volgende Bericht

Op de hoogte blijven? Meld je aan voor de nieuwsbrief.

Voornaam

Achternaam

Organisatie

E-mailadres

Verstuur

Stichting ECH

Spui 184

2511 BW Den Haag

info@ech.nl

070 3307111

KVK-nummer

27259827

BTW-nummer

812411778B01

Voor notarissen

Voor hypotheccair financiers

Zo werkt ECH

Over ons

Vacatures

Contact

Nieuws

Veelgestelde vragen

Inloggen

Onderhoud & storingen



HDN en ECH: een sterke combinatie met oog voor de consument

'HDN, voluit **Hypotheken Data Network**, is 27 jaar geleden opgericht om de communicatie tussen de verschillende marktpartijen, zoals financieel adviseurs, hypotheclair financiers en traditionele banken te verbeteren. Het was in die tijd dat het internet zo'n beetje opkwam en men met elkaar bedacht dat het handig zou zijn om de manier waarop er onderling gecommuniceerd werd uniform te maken.' Aan het woord is **Merlyn van den Berg**, adjunct-directeur van coöperatieve vereniging HDN.



Reinier van der Heijden en Merlyn van den Berg, directie Hypotheken Data Network

De overeenkomsten tussen HDN en ECH

'Wat stichting ECH aan haar kant doet voor de communicatie tussen hypotheclair financiers en het notariaat, is wat wij doen voor de communicatie tussen adviseurs, franchiseketens, serviceorganisaties en IT-leveranciers én vrijwel alle grote aanbieders van hypotheek- en hypotheekgerelateerde producten. Ten eerste helpen we de adviseur door een gestandaardiseerd, uniform aanvraagformulier te bieden, waarmee hij overal terecht kan met zijn aanvraag. Voor hypotheclair financiers is dat bovendien gemakkelijker, vanwege de herkenbaarheid van dit formulier. Feitelijk gaat het over een gestandaardiseerde manier van met elkaar communiceren. Ten tweede verzorgen wij het transport van die informatie. Die gaat over de HDN-lijn.'

HDN-netwerk bevat 85% van het hypotheekverkeer

'Ongeveer 85% van het hypotheekverkeer gaat over het HDN-netwerk. Omdat er zo'n belangrijk deel van de Nederlandse hypotheekaanvragen via ons platform verloopt, hebben we een goed beeld van hoe de hypotheekmarkt er op dit moment voor staat', vult collega **Reinier van der Heijden**, directeur van HDN, aan. 'Je zou kunnen zeggen dat we op een goudmijn zitten, kijkend naar de enorme hoeveelheid data waar we over beschikken. Maar we zijn een vereniging: banken, hypotheclair financiers en verzekeraars zijn onze leden en we hebben geen commerciële inslag. Dit betekent dat we de data teruggeven aan de markt. Dat doen we onder meer door het maken van kwartaal- en jaarverslagen en we schrijven berichten aan de Tweede Kamer om deze belangrijke informatie zinvol in te zetten.'

Digitaal koopcontract dit jaar live

'Ook proberen we onze dienstverlening steeds verder door te ontwikkelen. Zo hopen we in dit jaar het digitale koopcontract, in het initiatief Zorgeloos Vastgoed waar we participeren, live te brengen. Het doel is dat dit specifieke document digitaal door de hele keten heen ingezet kan worden, zodat de consument nog gemakkelijker door het aankoopproces kan gaan. Elke betrokken partij, van adviseur, makelaar tot notaris heeft dit koopcontract immers nodig tijdens het doorlopen van het proces', aldus Reinier. 'Door dit contract te digitaliseren is de benodigde informatie eenvoudig naar boven te halen en binnen de keten te delen. Het is dan ook niet verwonderlijk dat de overheid erg geïnteresseerd is in deze ontwikkeling, net als het notariaat trouwens.'

'De samenwerking tussen ECH en HDN is bovendien een hele logische, omdat we met elkaar in staat zijn om een verbetering te creëren voor de consument door het koppelen van meerdere ketenpartners.', zegt Reinier van der Heijden – directeur HDN

Over de samenwerking met ECH

Merlyn vervolgt: 'En dan komt al snel de samenwerking met ECH naar voren. Wanneer wij bijvoorbeeld een bericht rondom een bankgarantie over onze lijn sturen, en een adviseur vult in dit bericht de benodigde velden in, dan zou het vreemd zijn als ECH andere data velden hanteert bij de verzending naar de notaris. Die informatie is er immers al in een bestaand bericht vanuit ons. Je zou dan de situatie krijgen dat de bank een bericht van HDN ontvangt en dan bij het doorzetten naar de notaris een ander bericht moet gebruiken. Terwijl als je dezelfde definities gebruikt, je naast het extra werk dat je voorkomt, je ook maar één in plaats van twee berichten hoeft te onderhouden. Daarom kijken we samen met stichting ECH steeds naar hoe we deze berichtenuitwisseling zo slim en uniform mogelijk in kunnen passen binnen beide communicatiestromen. We blijven nadrukkelijk uit elkaars vaarwater, en zoeken vooral naar hoe en waar we elkaar kunnen versterken binnen de keten. Overigens is het proces rondom de bankgarantie een voorbeeld van laaghangend fruit plukken, maar het maakt wel duidelijk welke mogelijkheden er zijn voor andere digitale documenten.' Reinier: 'Daarnaast werken we gewoon heel goed samen met ECH en leren we van elkaar als het gaat om zaken als governance, bestuursaangelegenheden en meer.'

Een blik op de vastgoedmarkt

'Kijkend naar de vastgoedmarkt is het duidelijk dat verschillende zaken, waaronder corona, grote invloed hadden op de voorbije periode', vervolgt Merlyn. 'In het afgelopen jaar zagen we voor het eerst dat de oversluitmarkt groter was dan de aankoopmarkt van woningen. Mensen braken massaal hun rentecontracten open, om te profiteren van de lage rentestand. Verder verwachten we een daling van het aantal hypotheekaanvragen. Voor de tweede helft van het jaar schatten we in dat de hypotheekmarkt het lastig krijgt, want er zijn immers relatief weinig woningen die nog verkocht worden en zij die een rentecontract open wilde breken hebben dit inmiddels al gedaan. Oversluiten zal voornamelijk gaan om consumenten die tegen het einde van hun rentevastperiode aanlopen, en verplicht een nieuw rentecontract moeten kiezen. Al blijft het een lastig te voorspellen situatie, zo grillig is de markt immers wel. Verder speelt verduurzaming in de hypotheekmarkt een belangrijke rol, ook met het oog op het klimaatakkoord van Parijs. Banken hebben toezeggingen gedaan om bij te dragen aan dit klimaatakkoord. Wij hebben overigens relatief weinig inzicht in de resultaten van die afspraken en kunnen niet exact meten hoeveel er concreet wordt gedaan aan verduurzaming. Wel kunnen we inzicht geven in hoe het ervoor staat, omdat we weten bij hoeveel aanvragen er daadwerkelijk een budget voor verduurzaming wordt meegenomen. Als dit niet gefinancierd wordt, dan weten wij bijvoorbeeld niet of het überhaupt wel aan bod is gekomen in het adviesgesprek.' Reinier: 'Maar al met al merken we dat er steeds meer drive is binnen de hypotheekmarkt om actief in te zetten op duurzaamheid, voor het leefbaar houden van onze planeet dus.'

De mens achter het bedrijf

'Wanneer ik kijk naar de samenwerking met ECH, dan kan ik niet anders dan constateren dat er ook een klik is op menselijk vlak. Men vult elkaar heel goed aan en je merkt aan alles dat er vertrouwen is onderling. En dat vertrouwen ervaren wij ook in de contacten die we met de stichting hebben', vervolgt Reinier. 'De samenwerking tussen ECH en HDN is bovendien een hele logische, omdat we met elkaar in staat zijn om een verbetering te creëren voor de consument door het koppelen van meerdere ketenpartners.'

Merlyn vult aan: 'Uiteraard vormt het belang van de consument daarbij altijd de basis. Daar oog voor hebben is een belangrijke rol die wij bewust op ons nemen: de klant centraal blijven zetten in het proces. Dus ondanks het feit dat wij zelf vanuit onze vereniging geen klantcontact hebben, zijn we erg bezig met die customer journey. En dat belang van die consument vooropstellen, ervaren we precies zo bij ECH.'

Meer informatie

Wil je meer weten over de visie van HDN of over Stichting ECH? Neem dan contact met ons op via info@ech.nl.

Deel dit bericht!



Vorige Bericht

Volgende Bericht

Op de hoogte blijven? Meld je aan voor de nieuwsbrief.

Voornaam

Achternaam

Organisatie

E-mailadres

Verstuur

Verandering angstig? Welnee, zolang je maar de kansen ziet!

‘Digitaliseren doe je wat mij betreft vooral van buiten naar binnen. Je ziet in de markt al langere tijd allerlei fenomenen ontstaan die lopen van AI tot blockchain en alles daartussen. Wat ik in elk geval als dé tendens naar de toekomst zie, is dat er steeds meer reken- en communicatiekracht in de geautomatiseerde wereld terecht komt. Daardoor gaat in de menselijke wereld extra ruimte ontstaan voor meer interactie.’ Aan het woord is Hans Kuijpers, directeur van de Koninklijke Nederlandse Beroepsorganisatie, kortweg de KNB. ‘Om het wat oneerbiedig te formuleren, daar waar mensen nu Excel-sheets vullen, wordt dat straks overgenomen door het systeem. En dat betekent dat je meer intermenselijke ruimte krijgt voor de echte noden binnen de samenleving. Denk dan bijvoorbeeld aan meer handen in zorg of onderwijs. Wat mij betreft is digitalisering daarmee dus een goede ontwikkeling. Zeker als je kijkt naar de hoge mate van vergrijzing in onze samenleving. Ik denk dat er als gevolg van de ontzorging die digitalisering met zich meebrengt, meer ruimte komt voor de echt belangrijke levensvragen, zoals in de trant van ‘Hoe willen we eigenlijk met elkaar omgaan in deze maatschappij?’ Deze transitie naar digitaal zal zich bovendien ook vertalen in allerlei hulpmiddelen, waardoor we steeds gemakkelijker informatie elkaar kunnen uitwisselen. En eigenlijk, wanneer je het heel plat slaat, zijn data niets anders dan de voedingsbronnen om machines aan het werk te zetten. En dat inzicht geeft bijna onbegrensde mogelijkheden.’



Hans Kuijpers, directeur van de Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie

Angst voor digitalisering onnodig

‘De angst die er soms is rondom digitalisering is wat mij betreft echt niet nodig. En ook de angst voor de gevolgen van kunstmatige intelligentie kunnen we wat mij betreft achterwege laten’, vervolgt Hans. ‘Wel denk ik dat het belangrijk is dat we voldoende onderscheid maken tussen de vorm en de inhoud van bepaalde veranderingen. Kijkend naar de markt waarin ik vanuit de KNB opereer, denk ik dat de inhoud van de financiële dienstverleners en notarissen gewoon blijft bestaan. Maar de vorm waarin je dit doet zal wel veranderen. Waar we nu met elkaar nog bezig zijn met Excel-sheets, ga je straks aan de slag met een algoritme en ontstaat er als gevolg daarvan juist meer ruimte voor zoiets menselijks als je onderbuikgevoel. Want op basis van cijfers kun je een klant die een woning wil kopen, één en ander duidelijk maken. Maar als het aan de andere kant cijfermatig niet goed voelt voor die klant dan kun je nog altijd adviseren om de aankoop niet te doen. En dus het afsluiten van een bepaalde woningfinanciering achterwege laten. Kijk, verandering is van alle tijden. Vroeger werkten we met een telraam, daarna kwam bij wijze van spreken Excel en straks werken we met een algoritme. Dat is niet iets om bang voor te zijn, waarom zou je?’

Het grote geheel

‘En zo hangt alles met alles samen. Zo zie je nu bijvoorbeeld een discussie over het thuiswerken dat als een bedreiging wordt ervaren omdat er zoveel kantoren leegstaan. Maar als je wat verder denkt, zou je ook kunnen zeggen dat dit fantastisch is om het tekort in woningaanbod op te vangen. Want in de leegstaande kantoren kunnen met wat aanpassingen hier en daar prima mensen wonen. De coronacrisis is natuurlijk verdrietig door alle gevolgen die dit heeft, maar tegelijkertijd zie je dat er ineens van alles kan wat tot voor kort voor onmogelijk werd gehouden’, zegt Hans. ‘De belemmeringen om zaken niet te veranderen blijken weg te vallen nu we noodgedwongen op afstand met elkaar samenwerken.’

De notaris als betrouwbare partner

‘En ik ben er ook best trots op dat we in maart met het notariaat in staat waren om ons snel aan te passen aan de nieuwe situatie. En daar blijft het niet bij, we hebben zelf vanuit de KNB ook accenten neergezet, die we proactief en zo goed mogelijk gaan invullen. Uiteindelijk staan wij voor een goede beroepsuitoefening door de notarissen, en dat binnen de maatschappelijke context van Nederland. De burger gaat ervan uit dat in Nederland op het gebied van notariële dienstverlening alles goed geregeld en goed georganiseerd is. En dat mag ook. In feite geeft de notaris de burger en rechtspersonen een goede nachtrust. Omdat je zeker weet dat je huis van jou is. En omdat je zeker weet dat, wanneer je er niet meer bent, je geld op de goede plek terecht komt. En omdat je er op kunt vertrouwen dat als je een bedrijf opricht, je zeker weet dat het van jou is. Bij al dat soort grote levensvragen is de notaris betrokken. En ik vind het een eer om daar een kleine bijdrage aan te mogen leveren. En de toekomst? Eigenlijk is de toekomst gewoon heel mooi. Het is van alle tijden dat mensen soms wat angstig zijn over hetgeen er op ze afkomt. Maar uiteindelijk komt het gros van alle veranderingen écht wel op zijn pootjes terecht’, besluit Hans.

Meer informatie

Wil je meer weten over de marktontwikkelingen en samenwerking tussen de KNB en ECH of over de visie van Hans Kuijpers? Neem dan contact met ons op via info@ech.nl.

Deel dit bericht!



[Vorige Bericht](#)

[Volgende Bericht](#)

Op de hoogte blijven? Meld je aan voor de nieuwsbrief.

Voornaam

Achternaam

Organisatie

E-mailadres

[Verstuur](#)

Stichting ECH
Spui 184
2511 BW Den Haag

info@ech.nl
070 3307111

KVK-nummer
27259827

BTW-nummer
812411778B01

[Voor notarissen](#)
[Voor hypothecair financiers](#)
[Zo werkt ECH](#)
[Over ons](#)
[Vacatures](#)

[Contact](#)
[Nieuws](#)
[Veelgestelde vragen](#)
[Inloggen](#)
[Onderhoud & storingen](#)

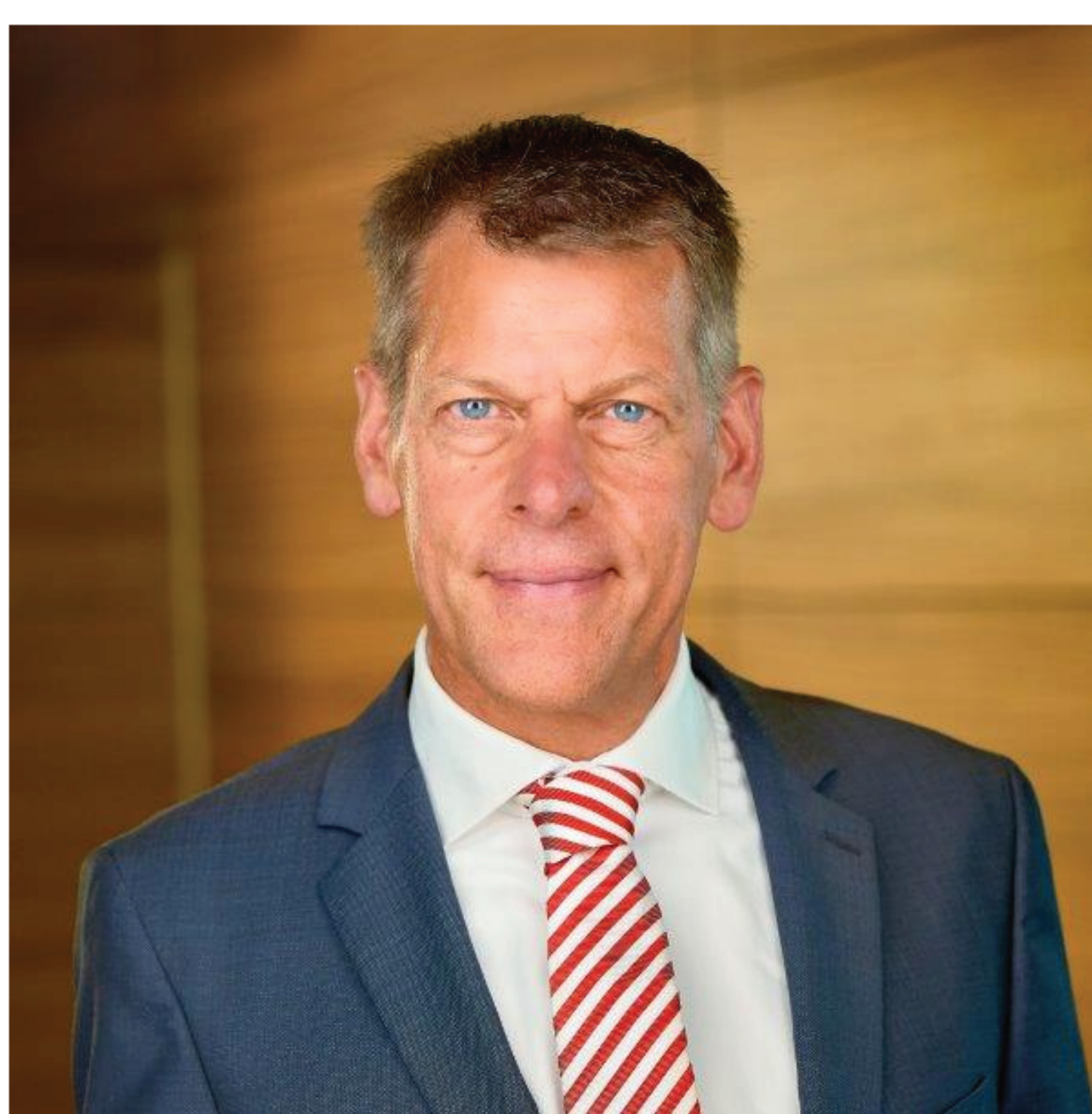


Coronavirus geeft boost aan hypotheken- en woningmarkt, John Smulders, COO bij third party servicer Quion

‘Wat je in de hypotheken- en woningmarkt zag gebeuren bij het ontstaan van de coronacrisis? Er ontstond een enorme run op woningen. Mensen wilden hun woonwensen verzilveren.’ Dat zegt John Smulders, COO bij Quion, één van de grootste onafhankelijke third party servicers van Nederland voor hypotheken en consumptief krediet. ‘Dat verzilveren kon gaan om het kopen van dat ene droomhuis of over het aanpassen van het bestaande huis. Zo zagen we daarmee samenhangend een verdubbeling van het aantal bouwdepots in onze portefeuille.

De run op nieuwe woningen en aanpassing van bestaande, had uiteraard ook te maken met het feit dat we met zijn allen structureel meer zijn gaan thuiswerken en meer woongenot zoeken. Dat alles heeft een enorme boost aan het aantal aanvragen en de onderliggende volumes gegeven. Zaken die dit versterkten zijn de lage rente maar ook extra vraag van mensen werkzaam in voor corona kwetsbare sectoren als de horeca, luchtvaartmaatschappijen en bijvoorbeeld zzp’ers die een mogelijke aanscherping van regelgeving c.q. acceptatievoorwaarden voorzagen en snel wilden handelen.

Tenslotte zagen we ook een patroon dat vanwege het thuiswerken mensen graag een huis met meer kamers wilden, en dat dit niet per definitie meer in de grote steden hoefde te zijn met sterke prijsstijgingen van woningen buiten de Randstad’.



John Smulders, COO bij third party servicer Quion

Grote impuls voor de markt

‘Kortweg kun je stellen dat de markt in zijn totaliteit een enorme boost heeft gekregen’, aldus John. ‘De rente is als gevolg van corona, nog verder naar beneden gegaan. Ook de oversluitmarkt heeft een gigantische impuls gekregen van mensen die vanwege financieel voordeel overstapten naar nieuwe geldverstrekkers. Uiteraard zijn wij content met de groei, maar aan de andere kant heeft onze organisatie met weken van meer dan 3 maal het reguliere aanvraagvolume ook echt wel gepiept en gekraakt om het allemaal binnen bepaalde afgesproken tijdlijnen in orde te krijgen. Naar de toekomst toe denk ik dat het belang van een eigen huis, het extra investeren daarin en het toevoegen van waarde, bijvoorbeeld door zonnepanelen of een extra aanbouw, zeker zal blijven bestaan.’

De uitdaging voor de jonge generatie

‘Voor de jongeren op de woningmarkt gaat het vooralsnog helaas lastig blijven om een huis te kopen, zeker als je kijkt naar de gemiddelde huizenprijs die op dit moment zo rond de € 360.000 ligt. Gelukkig ontstaan er wel creatieve mogelijkheden in de markt, zoals een financieringsmogelijkheid die de overgang van huur naar koop faciliteert. Ik zie daar wel mogelijkheden in, ook voor woningcorporaties en projectontwikkelaars. Ook generatiehypotheek waar ouders of familie bijspringen kunnen een bijdrage leveren, maar de betaalbaarheid blijft zeker voor starters een forse uitdaging. Kortom, er zijn zeker mogelijkheden, maar we gaan er niet aan ontkomen dat onze generatie kinderen een rol gaat spelen om die overgang naar nieuwe financieringsmogelijkheden mee vorm te geven.’



Gezamenlijk belang in de keten noodzakelijk

‘Wat ik verder een hele belangrijke en bovendien gewenste ontwikkeling vind, is dat we de individuele belangen in de keten nog meer gaan overstijgen. In de ideale situatie gaan we vanuit een gezamenlijk belang acteren. Het is tijd dat we als partijen geen concurrerend onderscheid meer proberen te maken op het proces, maar dat we inzetten op een gezamenlijke digitale standaard waarmee we de klant ontzorgen en gemak leveren. ECH is daar een mooi voorbeeld van. Uiteindelijk is het de klant die erbij wint als de partijen in de keten het eigenbelang overschrijden, zodat ieder vanuit zijn eigen specialisme, samenwerkt. En daar dragen wij graag ons steentje aan bij’, besluit John.

Meer informatie

Wil je meer weten over de samenwerking tussen ECH en Quion? Neem dan contact met ons op via info@ech.nl.

Deel dit bericht!



[Vorige Bericht](#)

[Volgende Bericht](#)

Op de hoogte blijven? Meld je aan voor de nieuwsbrief.

Verstuur

Stichting ECH
Spui 184
2511 BW Den Haag

info@ech.nl
070 3307111

KVK-nummer
27259827

BTW-nummer
812411778B01

Voor notarissen
Voor hypotheclair financiers

Zo werkt ECH
Over ons

Vacatures

Contact

Nieuws

Veelgestelde vragen

Inloggen

Onderhoud & storingen



Uniforme werkwijze basis voor succes

‘In een ver verleden hanteerden we vanuit het notariaat richting banken en cliënten allerlei verschillende wijzen van communiceren, bijvoorbeeld per post of zelfs nog per fax. Het was al snel duidelijk dat we dat op een andere manier moesten doen.’ Aan het woord is Nick van Buitenen, notaris bij Van Grafhorst Notarissen. Bij het kantoor, dat is gevestigd in hartje Utrecht, werken zo’n 45 mensen waaronder 15 juristen. Een visie waar iedereen achter staat, de comfortabele grootte van dit notariaat en het enthousiasme binnen het team kenmerken dit notariskantoor. ‘Vervolgens heeft de KNB samen met Rabobank de start van deze uniforme werkwijze van ECH ontwikkeld. Het betekende dat je niet meer met allerlei losse verklaringen, zoals bijvoorbeeld volmachten, hoefde te werken die vervolgens weer werden omgezet in pdf om per mail te kunnen verzenden. Die ontwikkeling betekende dat er veel handmatige stappen uit het communicatieproces gehaald konden worden. Nu is alles direct zichtbaar in een geautomatiseerd systeem. Dat is de uniforme manier geworden waarop er met elkaar gegevens omtrent een bepaald dossier uitgewisseld wordt. Dat scheelt veel administratieve werkzaamheden en archiveringshandelingen. Bovendien is de kans op fouten daardoor sterk verminderd.’



Nick van Buitenen, notaris bij Van Grafhorst Notarissen

Gentegreerde software werkt handig

‘De samenwerking tussen stichting ECH, de KNB, de betrokken softwareleveranciers en de overige ketenpartners waaronder banken en third party services, is bijzonder waardevol. Uiteindelijk gaat het erom dat we het voor onze cliënten zo gemakkelijk, veilig en overzichtelijk mogelijk maken. De aankoop van een woning brengt immers al genoeg spanning met zich mee’, aldus Nick.

‘De software is direct gekoppeld aan onze dossiers, wat betekent dat we geen aparte handelingen hoeven uit te voeren. Dat is erg prettig, omdat je als notaris op deze manier direct een dossier opbouwt. Het nadeel vind ik eerlijk gezegd nog wel de lay-out. De informatie die ik met mijn cliënten deel ziet er qua vormgeving niet zo mooi uit. Hopelijk verandert dat nog in de toekomst.’

‘De software zelf ervaar ik overigens wel als intuïtief. Wanneer je eenmaal weet hoe je er mee om moet gaan, werkt het heel handig’, vult zijn collega Wilma Donker aan. ‘Het notariaat is een relatief kleine markt en dat zie je terug in onze systemen, die zijn speciaal voor de behoeften van onze branche gebouwd.’

De samenwerking in het kort

‘Ik ben van 2017 tot 2021 voorzitter van de KNB geweest. Vanuit die rol weet ik dat er doorlopend veel overleg met banken, andere betrokken instellingen en uiteraard ook ECH is gevoerd. Dat waren fijne meetings waarbij iedereen vanuit zijn invalshoek kon aangeven waar uitdagingen zaten. Wat we gemeen hebben is de enorme hoeveelheid regelgeving waar we ons met zijn allen aan moeten houden. Naast de verschillende wensen die er waren om een en ander op de juiste manier aan elkaar te koppelen, was het ook heel prettig om onderling ervaringen uit te wisselen’, aldus Nick.

Wilma vult aan: ‘Een ander woord dat in me opkomt als ik aan de samenwerking met ECH denk is de term efficiënt. Door inzet van de software is er directe communicatie mogelijk en voorkom je ruis op de lijn. Zo krijgen wij in ons systeem simpelweg een vinkje te zien als de bank dat vinkje zet. Die manier van samenwerking zorgt voor een snellere afhandeling van dossiers. Het betekent eveneens minder handmatige werkzaamheden en daarmee dus minder fouten. Denk bijvoorbeeld aan het passeergedeelte, waarbij we voorheen als we een akte moesten maken, zelf nog veel vragen moest beantwoorden. Nu wordt het allemaal al ingelezen. Natuurlijk is een en ander ook nog in ontwikkeling. Zo behoeft het proces rondom de bankgarantie echt nog wel verbetering en daar ligt een kans voor ECH.’

‘Tegelijkertijd vind ik ook dat wij als notariaat zelf actief mee moeten willen werken aan de ontwikkeling van het systeem. Je kunt immers niet verwachten dat er iets gebeurt als je er zelf niets aan doet. Naast onze rol vanuit de werkvloer waarbij we een grote hoeveelheid juridische bagage meenemen, kan onze inbreng ook vooral praktisch van aard zijn. Zo spelen termijnen binnen ons vak bijvoorbeeld een belangrijke rol. Daarin geeft het platform van ECH rust. Het systeem is namelijk heel strikt: als ik een passeerdatum doorgeef dan kan ik er ook vanuit gaan dat deze aangehouden wordt. Datzelfde geldt voor bepaalde belangrijke termijnen waarbinnen geldstromen ontvangen moeten zijn of waarbinnen een royementsakte gepasseerd moet worden.’

Persoonlijk contact blijft belangrijk

‘Hoe enthousiast ik ook ben over de digitale vorm waarin we binnen de keten met elkaar samenwerken, dit virtuele stuk mag het persoonlijke contact nooit volledig vervangen. Wanneer er bijvoorbeeld iets fout gaat dan is het gewoon prettig om even van mens tot mens te kunnen schakelen over de achtergrond. Iedereen maakt immers fouten’, zegt Nick.

‘Maar juist dat contact ervaar ik als erg prettig bij ECH’, weet Wilma. ‘Wanneer ik een zaak aanmaak dan krijg ik direct een telefoonnummer dat ik, in geval van vragen of opmerkingen, kan bellen bij de betrokken bank of financiële instelling. Wat ik hoop is dat iedereen mee wil blijven denken zodat we het systeem kunnen blijven uitbouwen. ECH zorgt op dit moment al voor gestructureerde communicatie en het slimme platform neemt je werk uit handen. Dat bespaart tijd én het werk wordt er leuker door omdat er meer tijd over blijft voor contact met de cliënt.’

Meer informatie

Wil je meer weten over digitalisering in het notariaat of over de visie Nick van Buitenen? Neem dan contact met ons op via info@ech.nl.

Deel dit bericht!



Vorige Bericht

Volgende Bericht

Op de hoogte blijven? Meld je aan voor de nieuwsbrief.

Voornaam

Achternaam

Organisatie

E-mailadres

Verstuur

Stichting ECH

Spui 184
2511 BW Den Haag

info@ech.nl

070 3307111

KVK-nummer

27259827

BTW-nummer

812411778B01

Voor notarissen

Voor hypothecair financiers

Zo werkt ECH

Over ons

Vacatures

Contact

Nieuws

Veelgestelde vragen

Inloggen

Onderhoud & storingsen



De consument en zijn klantreis, dr draait het om, Leon Roseleur, programmamanager Zorgeloos Vastgoed

'Zorgeloos Vastgoed is een initiatief opgestart door **Hypotheken Data Netwerk** (HDN), het **Kadaster, Koninklijke Notarile Beroepsorganisatie** (KNB) en de **Nederlandse Vereniging van Makelaars en Taxateurs** (NVM). In 2019 ondertekenden we de intentieverklaring **Zorgeloos Vastgoed**, de basis voor onze plannen. Sindsdien bouwen vertegenwoordigers uit de hele vastgoedketen mee aan het afsprakenstelsel Zorgeloos Vastgoed.' Dat zegt **Leon Roseleur**, programmamanager van het initiatief dat de consument bij aan- en verkoop van vastgoed moet ontzorgen doordat de ketenpartners beter samen gaan werken.

Ketenbrede digitalisering en helpen van de consument

'Binnen Zorgeloos Vastgoed komen twee zaken mooi bij elkaar. Ten eerste richten we ons op ketenbrede digitalisering en standaardisering en ten tweede willen we het proces voor de consument een stuk gemakkelijker en transparanter maken. Wanneer een consument een woning aankoopt dan begint voor hem de reis binnen de vastgoedketen bij de makelaar en deze eindigt bij het kadaster, als het aangekochte vastgoed ingeschreven wordt. En deze reis verloopt nog lang niet altijd even vlekkeloos', aldus Leon.



Leon Roseleur, programmamanager Zorgeloos Vastgoed

Overal verschillende standaarden

'Zo hebben we met elkaar geconstateerd dat er binnen de keten verschillende standaarden worden gehanteerd. In de ideale wereld gaan we uit van één uniforme werkwijze. ECH heeft een standaard tussen notarissen en hypotheclair financiers. HDN richt zich op eenduidige communicatie tussen financieel adviseurs en aanbieders van hypotheek- en hypotheekgerelateerde producten. Het uiteindelijke doel is om alle loketten rondom de hele klantreis naadloos op elkaar aan te laten sluiten.'

Bouwen aan een fundament

'Wat wij vanuit Zorgeloos Vastgoed willen is een fundament neerzetten zodat een en ander gemakkelijker en duidelijker wordt voor de consument en deze eerder in het proces zekerheid krijgt bij de aankoop van een woning', vervolgt Leon. 'Als we de informatievoorziening binnen de keten goed aan elkaar weten te rijgen en dat vervolgens onder de regie van de consument brengen, dan ontstaat er meer comfort voor diezelfde consument.'

'Wat wij willen? In elke woonfase de juiste informatie, met één druk op de knop. Dáár draait het om.' zegt Leon Roseleur.

Uitgebreid onderzoek naar consumentenbeleving

'We hebben uitgebreid onderzoek laten doen naar hoe de consument dat aankoopproces op dit moment beleeft. Wat duidelijk naar voren komt is het missen van overzicht en een gevoel van onduidelijkheid, omdat de consument niet goed weet welke keuzes er gemaakt moeten worden op welk moment. Bovendien is er sprake van irritatie omdat er telkens opnieuw dezelfde documenten aangeleverd moeten worden.'

Standaard voor de koopovereenkomst

'Wat we vorig jaar hebben opgeleverd en inmiddels door een aantal marktpartijen wordt geïmplementeerd, is de standaard voor de koopovereenkomst. Voorheen was dit een papieren document, met een heel pakket aan bijlagen en nu is daar dus, kort gezegd, een digitaal bestand van gemaakt. Ook een digitaal identiteitsbewijs is daar onderdeel van: de consument kan nu zelf eenvoudig aangeven met welke partijen dit gedeeld mag worden. Denk dan aan de makelaar, de financieel adviseur of de notaris. Het idee is uiteindelijk dat de consument alle benodigde informatie met één druk op de knop binnen de keten kan delen, op een efficiënte en veilige manier in een omgeving waar hij zelf de absolute beschikking en regie over heeft.'

Het maken van standaarden en afspraken

Leon: 'Wat Zorgeloos Vastgoed concreet doet is het maken van standaarden en afspraken binnen de keten, zodat partijen dit kunnen adapteren en implementeren in hun software. Wij bouwen zelf geen platform, maar blijven op non-concurrentieel vlak actief. We zorgen dat de standaard actueel blijft en voldoet aan de wensen van iedere ketenpartij. Daarnaast adviseren we partijen bij de implementatie van de standaarden. We voorzien dat er omgevingen komen, lijkend op bijvoorbeeld mijnpensioenoverzicht.nl of mijnoverheid.nl, waarin alle gegevens opgeslagen en beheerd kunnen worden. Zo ontstaat er voor de consument overzicht.'

Veel zaken gaan al goed

'Gelukkig kunnen we constateren dat er al een bestaande wereld is waarin er heel veel zaken efficiënt geregeld zijn. Daar willen we op voort bouwen, onder andere met volwassen partijen zoals ECH. Zij kwamen tijdens onze eerste schets waarin we bekeken hoe het vastgoedproces werkt, prominent naar voren als een bestaande en bestendige standaard', vertelt Leon. 'Wanneer je kijkt naar ECH, dan zie je dat er een heel goed werkend proces en platform is. Een platform waar nagenoeg alle notarissen bij aangesloten zijn. Dat helpt om gemakkelijk de keten te kunnen bedienen. Daarnaast heeft ECH een behoorlijk unieke positie in de keten, zij richten zich specifiek op standaardisatie van afspraken. Betrouwbaarheid en veiligheid spelen daarin een belangrijke rol, en het niveau daarvan is erg hoog. Tot slot is er een enorme schat aan kennis aanwezig binnen de stichting, en dat is heel fijn voor de andere ketenpartners. Daarom ben ik blij dat ECH haar voornemen heeft uitgesproken om deel te nemen aan het initiatief.'

Alles draait om de klantreis

'Uiteindelijk richten alle initiatieven zich op de klantreis van de consument, want daar doen we het uiteindelijk voor. Onze start met de digitale koopovereenkomst is pas het begin, we hebben nog veel meer op stapel staan en zijn continu in gesprek met partijen binnen de keten.'

'Wat wij willen? In elke woonfase de juiste informatie, met één druk op de knop. Dáár draait het om. Met het nieuwe afsprakenstelsel werken we aan gemak, duidelijkheid en zekerheid. Voor de consument én de betrokken marktpartijen', besluit Leon.

Meer informatie

Wil je meer weten over Zorgeloos Vastgoed, de visie van Leon Roseleur of over Stichting ECH? Neem dan contact met ons op via info@ech.nl.

Deel dit bericht!



Vorige Bericht

Volgende Bericht

Op de hoogte blijven? Meld je aan voor de nieuwsbrief.

Verstuur

Stichting ECH
Spui 184
2511 BW Den Haag

info@ech.nl
070 3307111

KVK-nummer
27259827

BTW-nummer
812411778B01

Voor notarissen

Voor hypotheclair financiers

Zo werkt ECH

Over ons

Vacatures

Contact

Nieuws

Veelgestelde vragen

Inloggen

Onderhoud & storingen



ECH: effectief, efficiënt en uniform, Remco van der Kuijp, notaris

'Ik ben eind 2013 toegetreden tot het bestuur van de KNB en al snel werd ik penningmeester. Het is gebruikelijk dat er iemand van het KNB-bestuur in het bestuur zit bij ECH. Toen een lid daarvan afscheid nam in 2016 heb ik zijn plaats ingenomen.' Dat zegt **Remco van der Kuijp**, notaris bij Van der Kuijp Notariaat Strijen. 'Ik heb verschillende mijlpalen meegemaakt en één daarvan ging over het financiële stuk. Toen ik net bij ECH startte bevond de stichting zich aan het eind van een uitdagende periode. Stichting ECH heeft namelijk geen winst oogmerk en de initiële investering heeft een lange terugverdientijd gekend. Er moest een spreekwoordelijk vliegwiel gaan draaien om het tij te keren. En dat lukte waardoor we in een financieel gezonde situatie terecht zijn gekomen. Dat hebben we onder meer bereikt door heel aandachtig te kijken naar waar we heen wilden en hoe we dat wilden bereiken. Tegelijkertijd werden de aantallen die door de pijplijn heen gingen ook steeds groter.'



Remco van Kuijp, notaris bij Van der Kuijp notarissen Strijen

Succes dankzij collectief karakter

'Toen ik het bestuur in 2020 verliet, verkeerde de stichting in een uitstekende situatie en dat is met recht een collectieve bijdrage geweest. Een speciale vermelding voor **Lisa Huisman** en **Floris Beerens** is overigens wel op zijn plaats. Mede dankzij hun gedrevenheid en enthousiasme sluiten er nog altijd meer hypothecair financiers aan. En dat is mooi in een flink gegroeide hypotheekmarkt. De trouwe kern van klanten is continue bij de stichting gebleven. Dat zegt wat volgens mij. De volgende mijlpaal waar we ons op richtten was die van digitalisering. Omdat het inmiddels zo goed ging met ECH ontstond er ruimte voor andere gesprekken. Kort samengevat kun je zeggen dat we 10 jaar lang op allerlei manieren flink hebben geïnvesteerd. En dat heeft zich in de afgelopen 5 jaar uitbetaald.'

ECH: effectief, efficiënt en uniform

'Wanneer ik denk aan ECH, dan denk ik vooral aan termen als effectief, efficiënt en uniform. Effectief zijn is altijd het streven geweest, of het nu ging om een eenvoudige of complexe aanpassing maakte daarbij niet uit. Zolang het maar het gewenste effect bereikte. Uitgangspunt was én is steeds het gemak van de klant', aldus Remco. 'Efficiënt gaat dan vooral over het ontlasten en ontzorgen van de partijen in de keten. Van klant tot bank tot notaris. De tijdlijn wordt nog altijd efficiënter en het hele proces steeds prettiger voor de betrokken ketenpartners en daarmee de eindgebruiker. Uniform tot slot, gaat vooral over zo eenduidig mogelijk werken. Uiteindelijk wil je naar straight-through processing (STP) toe door zoveel mogelijk gebruik te maken van gestructureerde data. In de ideale situatie komt de informatie uit het systeem bijna automatisch in de akte bij de notaris terecht. En vice versa.'

Uniforme digitale berichtenstroom

'Inmiddels is 99% van de notarissen aangesloten. Dat is aantrekkelijk voor hypothecair financiers. ECH levert het beste proces in de uniforme, digitale berichtenstroom richting de notaris. En dat kenmerkt meteen het DNA van ECH waarbij blijven werken aan effectiviteit, security, efficiency en andere gerichte acties de boventoon voert', vindt Remco. 'Sterk is dat in het bestuur en de Raad van Advies gebruikers aanwezig zijn. De lijnen zijn dan ook kort en er is een sterke betrokkenheid. Dat maakt de wensen uit de markt duidelijk. Alle betrokkenen uit de markt zijn constant bezig om de pijplijn zo goed mogelijk werkend te houden én verder te verbeteren. Naast het vestigen en royeren van hypotheek kan ECH in de toekomst wellicht andere communicatiestromen in de keten standaardiseren, denk dan aan het bankgarantie-proces of ontslag hoofdelijke aansprakelijkheid bij echtscheiding. Kortom, ECH heeft de wind in de zeilen. Ik vind het mooi dat ik mijn steentje heb mogen bijdragen aan een solide fundering voor de toekomst.'

Meer informatie

Wil je meer weten over de de visie van Remco van der Kuijp of over Stichting ECH? Neem dan contact met ons op via info@ech.nl.

Deel dit bericht!



[Vorige Bericht](#)

[Volgende Bericht](#)

Op de hoogte blijven? Meld je aan voor de nieuwsbrief.

Verstuur

Stichting ECH
Spui 184
2511 BW Den Haag

info@ech.nl
070 3307111

KVK-nummer
27259827

BTW-nummer
812411778B01

[Voor notarissen](#)

[Voor hypothecair financiers](#)

[Zo werkt ECH](#)

[Over ons](#)

[Vacatures](#)

[Contact](#)

[Nieuws](#)

[Veelgestelde vragen](#)

[Inloggen](#)

[Onderhoud & storingsen](#)

