

freek,
zorgt voor je hypotheek

*“Een vernieuwend
hypotheekadviesmerk
bestormt de markt”*

Freek, zorgt voor je hypotheek

De wensen van consumenten veranderen. Ze houden zelf graag de regie en willen gemakkelijk hypothecair advies inwinnen. Op het moment dat het hun uitkomt én bij een vakkundig persoon.

In plaats van een loket verwachten ze een oprechte, persoonlijke houding van hun hypotheekadviseur. Iemand die snel duidelijkheid geeft over de mogelijkheden voor hun hypotheek.

Wij zijn Freek, een nieuwe hypothecaire dienstverlener die écht blijft zorgen voor hypotheek van onze relaties. Wij bieden online én offline hoogwaardige persoonlijke service. Snel. Gemakkelijk. Eenvoudig.

Freek profileert zich niet als adviseur, maar als iemand die consumenten gedurende 30 jaar met raad en daad bijstaat in hun zoektocht, het vinden én het volledig aflossen van hun hypotheek. Freek is echt. Toegankelijk. Vriendelijk.

“Wij heten Freek, omdat een echte naam als merk vertrouwen wekt.”

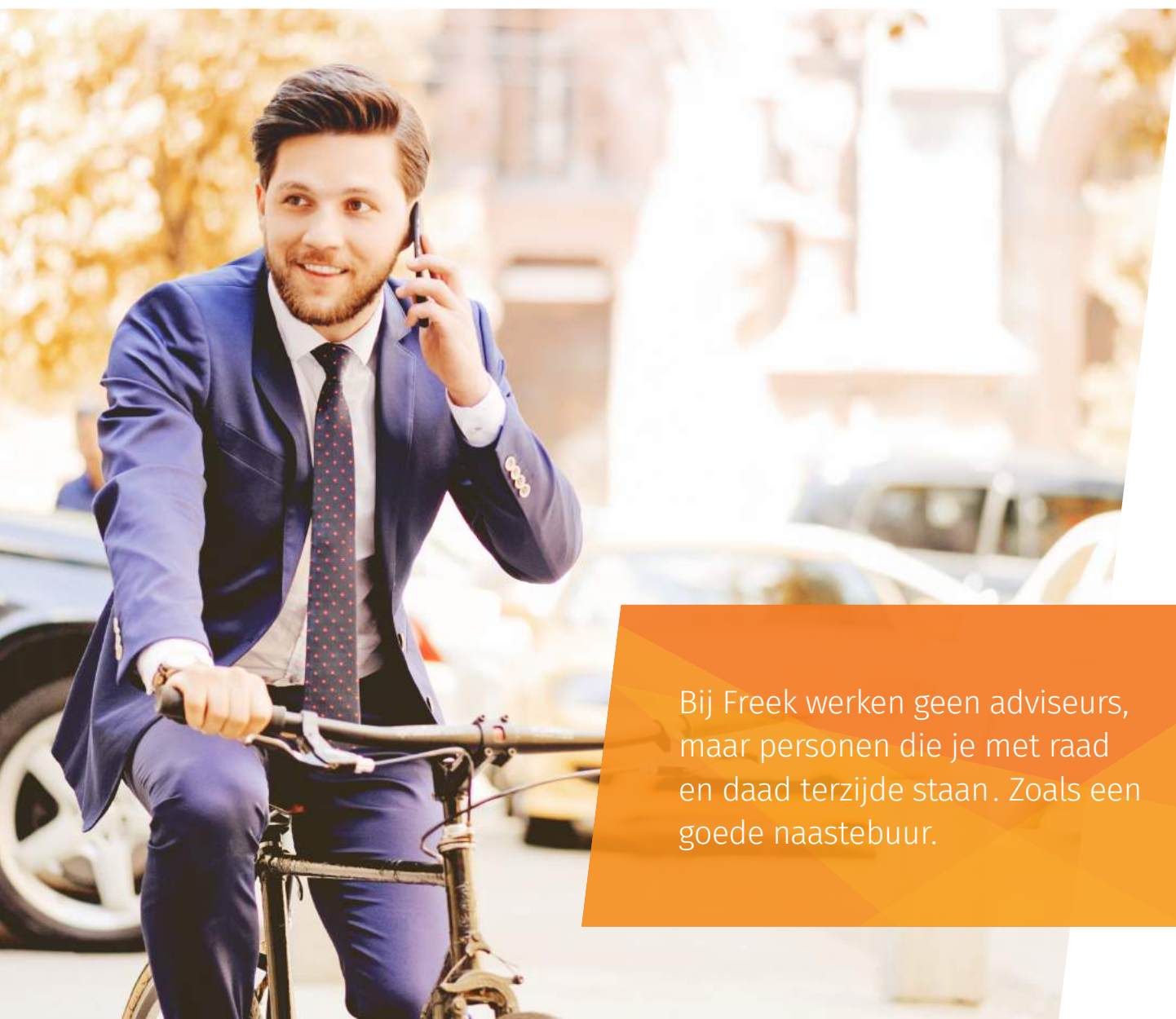


Een coöperatie zonder winstoogmerk

Freek is een coöperatie zonder winstoogmerk. De kosten voor onze leden zijn veel lager, omdat ze worden bepaald door onze leden in de ledenvergadering.

De coöperatie heeft niet de intentie om veel leden te werven, maar wil graag samenwerken met de meest professionele kantoren van Nederland. De leden van Freek voelen zich gehoord en gesteund, met een interactie tussen de leden die elkaar positief versterkt.

Leden van de coöperatie bieden hoogwaardige persoonlijke service. Snel. Gemakkelijk. En ook eenvoudig, toegankelijk, vriendelijk.



Bij Freek werken geen adviseurs, maar personen die je met raad en daad terzijde staan. Zoals een goede naastebuur.

Borgen van hoogwaardige hypothecaire dienstverlening

Om de beloftes van Freek waar te maken en de coöperatie succesvol te laten functioneren is een professional aangetrokken. Zij is het aanspreekpunt voor alle stakeholders en zal de leden en het dagelijks bestuur ondersteunen.

Binnen Freek delen we kennis en ervaring. Kennis over bijvoorbeeld efficiënte procedures, benchmarkcijfers, en over 'best practices'. De leden helpen elkaar verder.

Met een mix van de beste software (zoals Adviesbox en de CRM-pakketten van Elements en Nationale Hypotheekbond) krijgt iedere klant een eigen dossier waarin hij of zij de benodigde papieren zelf kan uploaden en waarin de voortgang van de aanvraag online kan worden gevolgd.

Je wordt ondersteund in het maken van (deel)berekeningen, overzichten, rapporten en klantadviezen. En je hebt toegang tot alle geldverstrekkers.

Consumenten kunnen bij Freek:



Online oriënteren



Direct een afspraak maken



De juiste hypotheek afsluiten



Periodiek privé-gegevens updaten



Zelf beoordelen of aanpassingen nodig zijn



Hun hypotheek gerust overlaten aan Freek

Freek creëert maximale cross-, up- en deep-sell potentie

Door onze online aanwezigheid voelen onze klanten zich optimaal bediend. Vanuit Elements gaan we actief om met data, waarmee we concurrentievoordeel creëren met maximale cross-, up- en deep-sell potentie.

Freek vraagt namelijk proactief naar actuele privé-gebeurtenissen, zoals het krijgen van een nieuwe baan, werkeloos geraken, of een financiële meevaller krijgen. Sommigen gaan samenwonen, krijgen kinderen, of ze verlaten het huis. Anderen scheiden of verhuizen, of willen een lagere hypotheeklast. En natuurlijk informeer je klanten over de veranderingen in de financiële markten en in wetgeving.



Online en up-to-date inzicht →

← Offline en persoonlijk contact



“De leden van Freek worden in hun bedrijfsvoering actief ondersteund, zodat ieder een kwalitatief hoogwaardig en rendabel hypotheekadviesbedrijf duurzaam kan voeren.

Zo lift je mee op een sterk merk en op een efficiënte structuur, waardoor jij en je medewerkers 100% focus houden op het adviseren van hypotheke en aanverwante producten.”

Wat biedt lidmaatschap van de coöperatie je?

Freek is een naam waarmee je als hypotheekspecialist én als financieel planner voor particulieren naar buiten kunt treden: Een moderne en professionele hypotheekadviseur die ook zicht heeft op je pensioen en op je inkomen, ook na onverwachte gebeurtenissen of arbeidsongeschiktheid.

Freek ondersteunt je met:

Een sterk onderscheidende identiteit en huisstijl, die je voorziet in:

- Ontwerp van je handelsdrukwerk.
- Een centrale website, met daarbinnen je eigen online omgeving.
- Signing van je kantoor.
- Op maat geschreven brochures zoals een dienstenwijzer, etc.
- Een introductiecampagne en periodiek actueel actiemateriaal.

De tools om de relatie met jouw bestaande cliënten proactief te onderhouden, zoals:

- Het CRM-pakket Elements, in huisstijl, waarmee jouw klanten binnen hun eigen dossier de benodigde papieren kunnen uploaden, en waarin ze de voortgang van hun aanvragen online kunnen volgen.
- Invloed op de inrichting van het CRM-pakket.
- Een koppeling met signaleringssystemen van de Nationale Hypotheekbond.
- Een gezamenlijke inrichting van adviessoftware van Adviesbox.
- Maandelijks een e-update voor jouw relaties.
- Per kwartaal de mogelijkheid om een papieren update te versturen.
- Regelmatig overleg met collega's om kennis en ervaring te delen.

Het borgen van WFT-compliance wordt centraal door Freek gefaciliteerd.

Freek behaalt concurrentievoordeel door zijn online onderscheidende aanwezigheid. Binnen de SEO- en SEA-geoptimaliseerde website kun je zelf bepalen hoeveel budget je wilt inzetten voor leadgeneratie. Als lid oefen je zo meer invloed uit op de drukte in je winkel.

Werken met de allerbeste tooling

Om hoogwaardige hypothecaire dienstverlening te kunnen borgen werkt Freek met een mix van professionele systemen.

Zo kan via een rechtstreekse koppeling van het CRM-systeem met de Nationale Hypotheekbond de nazorg en onderhoud van bestaande cliënten optimaal worden ondersteund. Samen met ons 'eigen' CRM-pakket Elements heb je de mogelijkheid om de verkregen informatie optimaal te gebruiken. Het voorkomt bijvoorbeeld dubbel invoeren en verkeerde overschrijvingen.

Elements wordt centraal ingericht, zodat je altijd in de juiste huisstijl werkt. Het zorgt ervoor dat je jouw klanten binnen de systemen goed kunt volgen. Via de klantmap is de klant doorlopend op de hoogte van de status van zijn dossier. Adviesbox ondersteunt jouw klant in het maken van (deel)berekeningen, overzichten, rapporten en klantadviezen. En via de coöperatie DAK geeft Freek toegang tot alle geldverstrekkers. En dat werkt wel zo efficiënt!



Freek biedt een centrale inrichting van de adviessoftware, en koppelt workflows om efficiënt te kunnen werken aan (deel)advies berekeningen, rapporten en adviezen.

“Kies jij voor Freek?”

Ondernemers die voor Freek kiezen worden in hun bedrijfsvoering actief ondersteund. Zo lift je mee op een sterk merk en op een efficiënte structuur, waardoor jij en je medewerkers 100% focus houden op het adviseren van hypotheek en aanverwante producten. Freek vraagt een entree-fee voor het financieren van de ontwikkeling van de formule.

Freek staat voor

- Een proactieve houding richting de markt en collegae.
- Het delen van kennis en ervaring met collega professionals.
- Concurrentievoordeel door gezamenlijk een kwalitatief hoogwaardig, duurzaam en rendabel hypotheekadviesbedrijf in de markt te zetten.

Wil je deelnemen in dit concept, of wil je meer weten over Freek en de oprichters? Bel of mail één van de oprichters van Freek voor een afspraak:



Herman Broere

Freek Hypotheek Alphen aan den Rijn

06 - 21 20 05 09

herman.broere@freekhypotheek.nl



Aad Kraaij

Freek Hypotheek Noordwijk

06 - 24 42 76 35

aad.kraaij@freekhypotheek.nl



Johan Neuteboom

Freek Hypotheek IJsselstein

06 - 22 24 39 51

johan.neuteboom@freekhypotheek.nl



Leon Straathof

Freek Hypotheek Zaandam

06 - 22 41 86 50

leon.straathof@freekhypotheek.nl