

Bankgarantie 2.0

Beter proces zorgt voor meer kwaliteit



Bij het kopen van een huis strooit de bankgarantie regelmatig zand in de raderen van het notariële proces. Een oplossing is om de bankgarantie te digitaliseren en onderdeel te maken van ECH. Antoinette Kalkman, directeur Nationale Waarborg, nu nog de enige aanbieder van bankgaranties via ECH, is een warm voorstander van de plannen. 'Je wilt geen hersencapaciteit en kostbare tijd kwijt zijn aan repeterende handelingen.'

TEKST Peter Steeman | BEELD Truus van Gog

Het is een cruciale horde die de koper moet nemen bij het kopen van een huis. Binnen een aantal weken na ondertekening van de koopakte moet de waarborgsom gestort worden. Wie geen eigen middelen wil aanspreken, kiest voor een bankgarantie. Meestal is dat bij de bank waar ook de hypotheek wordt geregeld. Die geeft pas het groene licht voor de bankgarantie als de hele hypotheek rond is. In dat spanningsveld tussen de afgesproken datum waarop de bankgarantie moet zijn afgegeven en het acceptatietraject van de bank bevindt zich de notaris. 'Het is een omslachtig proces dat vraagt om verbetering', vindt Thomas van Grafhorst, notaris bij Smith Boeser van Grafhorst notarissen Haarlem. 'Ik moet als notaris bijhouden of een bank op tijd de bankgarantie stuurt. De koper en verkoper moeten gewaarschuwd worden. Na het passeren moet de bankgarantie teruggestuurd worden. Als je dat

proces slimmer inricht, scheelt dat per dossier zo een halfuur werk. En de mogelijkheden zijn er. Die bankgarantie kan je prima via *straight through processing* verwerken. Als dat elektronisch gebeurt, word je gewaarschuwd als een bankgarantie nog niet binnen is. Stuurt het systeem automatisch een berichtje naar de koper en verkoper. Dan hoef je na het passeren ook geen bankgarantie meer terug te sturen.'

KWARTIER KLIKKEN

De bankgarantie uitgevoerd als *straight through* proces is geen ICT-belofte die eerst maar eens bewezen moet worden. Nationale Waarborg heeft tien jaar geleden al een koppeling gemaakt met het PEC-platform van de Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie (KNB). [Op dit beveiligde platform draaien registers en applicaties die voor het notariële proces van belang zijn – red.] Als enige bankgarantieverstrekker is Nationale Waarborg door KNB geautoriseerd voor het aanleveren van een digitale bankgarantie via dit platform. Van Grafhorst ziet het wel zitten om ook de

bankgaranties van andere kredietverstrekkers via ECH (Elektronische Communicatie Hypotheken) te laten lopen. 'Het mooie van ECH is dat we het al hebben. Je hoeft geen apart systeem toe te voegen waar je weer apart voor moet inloggen. Als notaris ben je veel tijd kwijt met het inloggen op verschillende systemen. Je zit 's ochtends als notaris wel een kwartier te klikken. Het is werk dat je niet kan delegeren. Ik word daar niet gelukkig van.'

SNELWEG

'De systematiek die Nationale Waarborg hanteert, voldoet in alle opzichten voor de KNB', concludeert Robert Broek, senior consultant bij Davinci, een van de ICT-partners van de KNB. 'Het is sneller en efficiënter, waardoor het de koper en verkoper meer rechtszekerheid biedt. Eventuele onjuistheden in het document kunnen snel hersteld worden. Wanneer de aanvraag akkoord is, wordt de bankgarantie in een online omgeving aangeboden. En na de passering expireert het document gewoon. Hoe goed het voldoet in de praktijk, blijkt wel uit het feit dat we tien jaar geleden, toen we live gingen met deze oplossing, geen enkele kritische opmerking hebben gehad van notarissen. Voor de KNB is het onzinnig om het wiel opnieuw uit te vinden. Er ligt al een snelweg tussen notarissen

Antoinette Kalkman

‘We ontzorgen de consument, zien de risico’s’

en banken met ECH. Je hoeft dus geen nieuwe infrastructuur en een bankgarantiestandaard te bedenken. Er zijn eigenlijk maar twee keuzen: de methode van Nationale Waarborg nabouwen of hun werkwijze tot standaard verheffen. Omdat die interface tussen Nationale Waarborg en ECH er al ligt, is het logisch om de laatste optie te onderzoeken.’

SPANNEND

Op dit moment bevindt het project zich in de onderzoeksfase. Een projectteam waarin zowel ECH, KNB, Nationale Waarborg als een bank zijn vertegenwoordigd, onderzoekt de haalbaarheid van het plan. ‘Er moet wel wat uitgezocht worden’, aldus Broek. ‘Is het in alle opzichten een *perfect fit*? Hoe zit het met het juridisch eigendom van de bestaande infrastructuur? Nationale Waarborg heeft immers geïnvesteerd in die infrastructuur. Hoe ziet de businesscase er voor ECH uit? Als het haalbaar is, volgen een implementatieplan en een pilot. De verkennende fase is spannend. Om vooruitgang te boeken, moet je elkaar vertrouwen. Je deelt bedrijfsinformatie die in deze fase normaal binnenskamers blijft. We hebben nog

niet overal een antwoord op, maar de sfeer is optimistisch. Iedereen wil het.’

DIENSTBAAR

Voor de notaris is het prettig als alle bankgaranties via hetzelfde gestandaardiseerde proces lopen, maar hoe is het voor Nationale Waarborg als andere kredietverstrekkers van dezelfde infrastructuur profiteren? ‘Ik vind dat we het als totale branche beter moeten doen’, benadrukt Antoinette Kalkman, directeur Nationale Waarborg. ‘De consument wil waar voor zijn geld. Voor banken is de bankgarantie een nicheproduct. Hun corebusiness is kredietverstrekking en sparen. Optimalisatie van het proces rond bankgarantie is voor een bank niet aantrekkelijk. Het vergt een flinke investering, maar ze verdienen er weinig mee. Wij hebben van een nicheproduct onze business gemaakt. Als de verkoopovereenkomst wordt getekend, spreek je af dat je binnen drie weken de bankgarantie kan overleggen. Toen we in 2003 begonnen, was er geen sprake van dat een bank binnen die tijd een bankgarantie verstrekke. Die wil eerst de hypotheek goedgekeurd hebben en dat traject

duurde in 2003 wel vijf tot zes weken. Overigens is dat vandaag de dag bij de meeste geldverstrekkers nog steeds de praktijk. Wij hebben de bankgarantie losgetrokken van de hypotheek. De bankgarantie kan worden aangevraagd in combinatie met iedere hypotheek en wordt gesteld binnen een werkdag na aanvraag. We kunnen dat zo snel omdat we het proces dienstbaar maken aan de beoordelaars. Ons beoordelingssysteem maakt gebruik van dezelfde criteria als een bank. We hebben het alleen slimmer ingericht. Dat onze werkwijze navolging vindt, is alleen maar goed. Het biedt kansen en het verhoogt ook nog eens de gunfactor. Het belangrijkste is dat je zo als ondernemer intrinsieke waarde toevoegt.’

ONTZORGEN

Aan die kwaliteit is juist nu dringend behoefte, vindt Kalkman. ‘In de huidige huizenmarkt, vooral in steden als Amsterdam, Utrecht en Leiden, zie je dat de emotie het wint van het verstand. Omdat de verkoper van een huis kan kiezen tussen tientallen kopers dwingen ze een koper direct ja te zeggen. Er worden koopovereenkomsten getekend zonder ontbindende voorwaarden. Wanneer je dan toch geen hypotheek kan krijgen, zit je als koper in de problemen. Als Nationale Waarborg vragen we regelmatig koopovereenkomsten op. Als ze niet koosjer zijn, verstrekken we geen bankgarantie. Die aandacht kunnen we geven omdat het proces goed is. We ontzorgen de consument, zien de risico’s. Dat is iets dat ook voor de notaris geldt. Je wilt geen hersencapaciteit en kostbare tijd kwijt zijn aan repetitieve handelingen. Beter processen zorgen ervoor dat je als notaris meer bezig kan zijn met je corebusiness. Je kan meer kwaliteit leveren.’ ■



Thomas van Grafhorst



Robert Broek