



Nieuwsbrief Lloyds Bank december 2022

Hoe gaat 2022 de boeken in?

2022 was duidelijk een jaar met twee gezichten. Verschrikkelijk als we het hebben over de oorlog in Oekraïne en alle slachtoffers die daar vallen. Ook in Nederland merken we de impact van de oorlog door gestegen olieprijsen, inflatie en dreigende energietekorten.

Ondanks de oorlog en corona zullen de meeste bedrijven in de hypotheekbranche goede financiële resultaten presenteren. Bij Lloyds Bank hebben we dankzij het intermediair en hun klanten ook een prachtig resultaat behaald met bijna 50% groei ten opzichte van 2021. We hebben dan ook alle zeilen bij moeten zetten om de verwerkingstijden binnen redelijke termijnen te houden en zijn erg dankbaar aan iedereen die hieraan heeft meegewerkt.

De verwachtingen voor de hypotheekbranche volgend jaar zijn helaas minder goed. Het lijkt onvermijdelijk dat er bij advieskantoren in het algemeen ook een omzetsdaling zal zijn. Lloyds Bank zal zich in het nieuwe jaar blijven profileren op haar sterke punten. Wij verwachten dat we onze scherpe prijspropositie en goede voorwaarden kunnen handhaven. Verder blijven we werken aan het verbeteren van onze processen, onder andere door digitalisering. We gaan bijvoorbeeld verder met het inzetten van brondata. Ook digitale ondertekening is een wens.

Natuurlijk kijken wij ook naar de mogelijkheden rondom het financieren van verduurzaming van woningen. Mogelijk kunnen we daar in combinatie met ons nieuwe digitale consumptief krediet product komen tot een compleet keuzepakket voor jullie klanten.

2023 zal opnieuw een uitdagend jaar worden voor de branche waar innovatieve en slimme ondernemers het verschil kunnen maken. Wij blijven ons inzetten om de woonwensen van jullie klanten mogelijk te maken. Het Lloyds Bank Sales team en al onze andere medewerkers staan in ieder geval voor jullie klaar.

Fijne Feestdagen en de beste wensen voor 2023 namens het Sales team!
Aukje, Dusko, Jeffrey en Bart

Vernieuwde hypotheekgids

Op onze website kunt u een vernieuwde versie van onze [Hypotheekgids](#) downloaden. Hierin vindt u de belangrijkste acceptatievoorwaarden van de Lloyds Bank Hypotheek. Een aantal van deze wijzigingen was al onderdeel van ons acceptatiebeleid, maar stond nog niet in de gids.

We lichten toe op welke manieren uw klant kan lenen voor de financiering van **Energiebesparende maatregelen**. En onder welke voorwaarden dit mogelijk is. Servicers die met ons werken via Accello kunnen op dit moment gebruik maken van een aantal **Databronnen**. In de gids lichten wij toe op

welke manier dit in zijn werk gaat. Ook leggen we uit wanneer we de **Inkomensbepaling Loondienst** of een **Desktoptaxatie** accepteren. Verder zijn er aanpassingen gedaan in de beoordeling van **Financiële verplichtingen** en dan in het bijzonder voor Operational Lease. Tenslotte hebben wij de mogelijkheden voor **Extra aflossen vanuit overwaarde** verruimd.

- [Hypotheekgids](#)

Spaarrente opnieuw verhoogd

Wij hebben opnieuw de rente van onze gratis spaarrekening verhoogd. Deze rente bedraagt op dit moment 0,75%.

- [Meer over Sparen](#)

Lloyds Bank CO₂ neutraal

Het is een ambitie van Lloyds Bank om een zo duurzaam mogelijke bedrijfsvoering te realiseren. Dit betekent dat wij bij onze werkzaamheden rekening houden met onze impact op het milieu. Zowel intern als in ons investeringsbeleid. Als gevolg van dit beleid hebben wij het afgelopen jaar bepaald hoe hoog onze CO₂ uitstoot is en hoe we deze kunnen verminderen. Ter compensatie van de resterende uitstoot steunen wij een aantal 'groene' projecten, waaronder het opwekken van elektriciteit uit waterkracht in Congo.

- [Meer informatie over dit project](#)

Impact maken via social media voor intermediairs

Op 8 november verzorgde Lloyds Bank op HypoTop de workshop 'Hoe blijf je top of mind bij je klant door het inzetten van social media?' De workshop werd gegeven door Larissa Kramer van Snip Snap on Social.

Larissa is een expert op dit gebied. Met haar bedrijf helpt ze bedrijven bij het bereiken van hun doelen op social media en het in beweging krijgen van hun doelgroep.

Aan de vele enthousiaste reacties merkten we dat dit een onderwerp is dat leeft bij veel advieskantoren en collega's uit de financiële branche. En dat vrijwel iedereen tegen dezelfde uitdagingen aanloopt: het vinden van de juiste verhalen, het omzetten van die verhalen naar content met impact en het zorgen voor structuur. Hierom bieden we de workshop nogmaals aan. Een kijktip voor iedereen die meer impact wil maken door het inzetten van social media.

- [Bekijk de workshop](#)

Een niveau hoger met Lloyds Bank

Mogelijk heb je ze al voorbij zien komen op LinkedIn: onze nieuwe video's waarin we uitleggen waarom bij Lloyds Bank zowel de klant als de adviseur goed zit. In het format van een 'elevator pitch' beantwoorden wij steeds een vraag van een adviseur. Heb jij ook een vraag die je beantwoord zou willen zien? Laat het ons dan weten.

- [Bekijk de video's](#)

