

Inzichten uit Q2 2020

## **Hoogste aantal hypothekeken sinds 2008 door opnieuw sterke stijging over- en bijsluiters**

***Ondanks COVID-19-pandemie groeit hypotheekomzet naar recordhoogte van €38 miljard***

Utrecht, 6 augustus 2020 – De hypotheekomzet groeit in het tweede kwartaal van 2020 met 30% ten opzichte van hetzelfde kwartaal in 2019. Het aantal verstrekte hypothekeken stijgt met 26% naar 114 duizend. Dit is het hoogste aantal hypothekeken sinds 2008. De aantallen stegen onder alle type sluiters, maar over- en bijsluiters spannen de kroon met een groei van 64% ten opzichte van het tweede kwartaal in 2019. Voor het eerst werden meer hypothekeken verstrekt aan over- en bijsluiters dan aan starters of doorstromers.

“De coronacrisis heeft nog geen negatief effect gehad op de hypotheekmarkt. We zien nog steeds een stijging in het aantal hypothekeken voor starters en doorstromers. Met de grote stijging in het aantal hypothekeken onder over- en bijsluiters lijkt het voor nu zelfs eerder een positief effect te hebben op de markt” zegt Joppe Smit van consultancybureau IG&H.

De gemiddelde hypotheeksom is voor starters en doorstromers wederom licht gestegen (+0,9%). Voor over- en bijsluiters daalde de gemiddelde hypotheeksom juist met 2,8% ten opzichte van het eerste kwartaal. Samen verklaart dit de daling van de gemiddelde hypotheeksom met 1,3% naar €333.000.

### **Over- en bijsluiters zorgen voor sterkste groei in 5 jaar**

De hypotheekomzet van over- en bijsluiters nam in het tweede kwartaal van 2020 met maar liefst 64% toe ten opzichte van hetzelfde kwartaal in 2019. Deze omzet van €15 miljard omvatte 40% van de totale marktmet. Ook het aantal hypothekeken nam met 64% toe voor over- en bijsluiters. Voor zowel

hypotheekomzet als aantallen is dit de sterkste groei in 5 jaar tijd. “Het lijkt erop dat veel mensen nu de tijd nemen om hun hypotheek te herzien, mogelijk in afwachting van een rentestijging, of die uitbreiden voor een verbouwing in deze coronatijd. Dat heeft een duidelijk positief effect op de hypotheekmarkt” zegt Smit.

### **Marktaandeel Top 3 banken daalt tot historisch laag niveau**

Het marktaandeel van de top-3 bankholding is dit kwartaal gedaald tot 45,6%. Deze daling van -2,3 procentpunt ten opzichte van het vorige kwartaal brengt het marktaandeel op het laagste niveau sinds het begin van onze metingen in 2006. Banken leveren vooral sterk in onder de grote groep over- en bijsluiters (-5,8 procentpunt). ING is voor het tweede kwartaal op rij de grootste daler.

### **Ruim 4.950 adviseurs geslaagd voor opleiding adviseur duurzaam wonen**

Sinds vorig kwartaal rapporteren we in deze update ook hoe het gaat met het Sectorcollectief Duurzaam Wonen. Het doel om eind 2020 ten minste 80% van alle hypotheekadviseurs op te leiden in duurzaam wonen komt steeds dichterbij. Het aantal inschrijvingen is met 21% toegenomen ten opzichte van vorig kwartaal en staat nu op 5.980. Dat is zo'n 60% van alle adviseurs.

Wij wensen u veel leesplezier en nodigen u van harte uit om te reageren!

Met vriendelijke groet,

Joppe Smit,

Director bij IG&H

**E:** [joppe.smit@igh.com](mailto:joppe.smit@igh.com) **T:** 06 2035 2438

Auteur & data-analyse IG&H Hypotheekupdate:

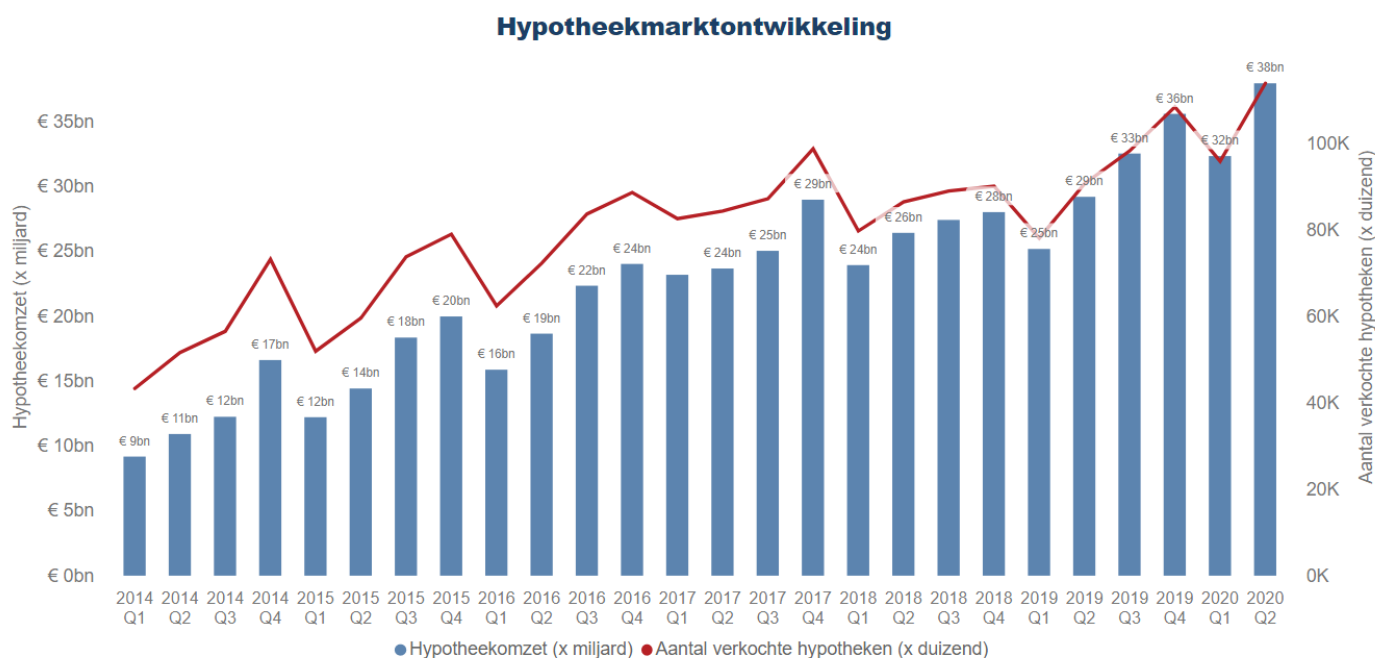
Annelies van Putten-Stemfoort ([annelies.vanputten@igh.com](mailto:annelies.vanputten@igh.com))

## Hypotheekmarkt Q2 2020: Hypotheekomzet naar recordhoogte van €38 miljard, hoogste aantal hypotheeklen sinds 2008

De hypotheekomzet groeit in het tweede kwartaal met 30,0% ten opzichte van het tweede kwartaal in 2019. Het aantal hypotheeklen groeide ook flink, met 25,7% naar 114 duizend. Dit is het hoogste aantal hypotheeklen sinds 2008. Aantallen groeiden voor alle type sluiters, maar de sterke stijging in het aantal hypotheeklen voor over- en bijsluiters valt het meest op. Voor het eerst werden meer hypotheeklen aan deze groep verstrekt in een kwartaal dan aan starters of doorstromers.

### Hypotheekomzet

De hypotheekomzet bedraagt €38 miljard in het tweede kwartaal van 2020. Dit is een groei van 30,0% ten opzichte van hetzelfde kwartaal in 2019. Ten opzichte van het eerste kwartaal in 2020 is de hypotheekomzet met 17,4% gegroeid. Daarmee is 2020 goed begonnen met een sterk stijgende lijn in het eerste halfjaar.

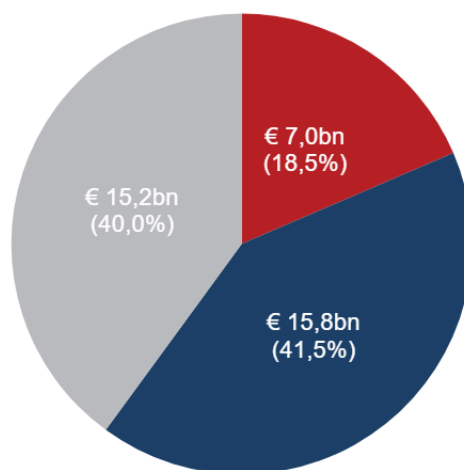


Bron: Kadaster, IG&H

De hypotheekomzet is onder alle type sluiters gegroeid, maar de groei onder over- en bijsluiters droeg het sterkst bij aan de marktgroei. De omzet steeg met maar liefst 64,2% ten opzichte van het tweede kwartaal in 2019 naar €15,2 miljard. Dit is de hoogste groei van over- en bijsluiters in 5 jaar tijd.

Door de sterke groei van over- en bijsluiters neemt het marktaandeel van starters en doorstromers af ten opzichte van vorig kwartaal met respectievelijk 0,3 en 3,4 procentpunt. Voor starters groeide de hypotheekomzet sterker dan voor doorstromers. Met een groei van 18,6% ten opzichte van tweede kwartaal in 2019 en een groei van 15,6% ten opzichte van het eerste kwartaal en groeide hun hypotheekomzet naar €7,0 miljard. De hypotheekomzet van doorstromers steeg naar €15,8 miljard. Dit is een groei van 12,2% ten opzichte van het tweede kwartaal van 2019 en een groei van 8,5% ten opzichte van het eerste kwartaal van 2020.

### Marktaandeel per type sluiters Q2 2020



● Starters ● Doorstromers ● Over- en bijsluiters

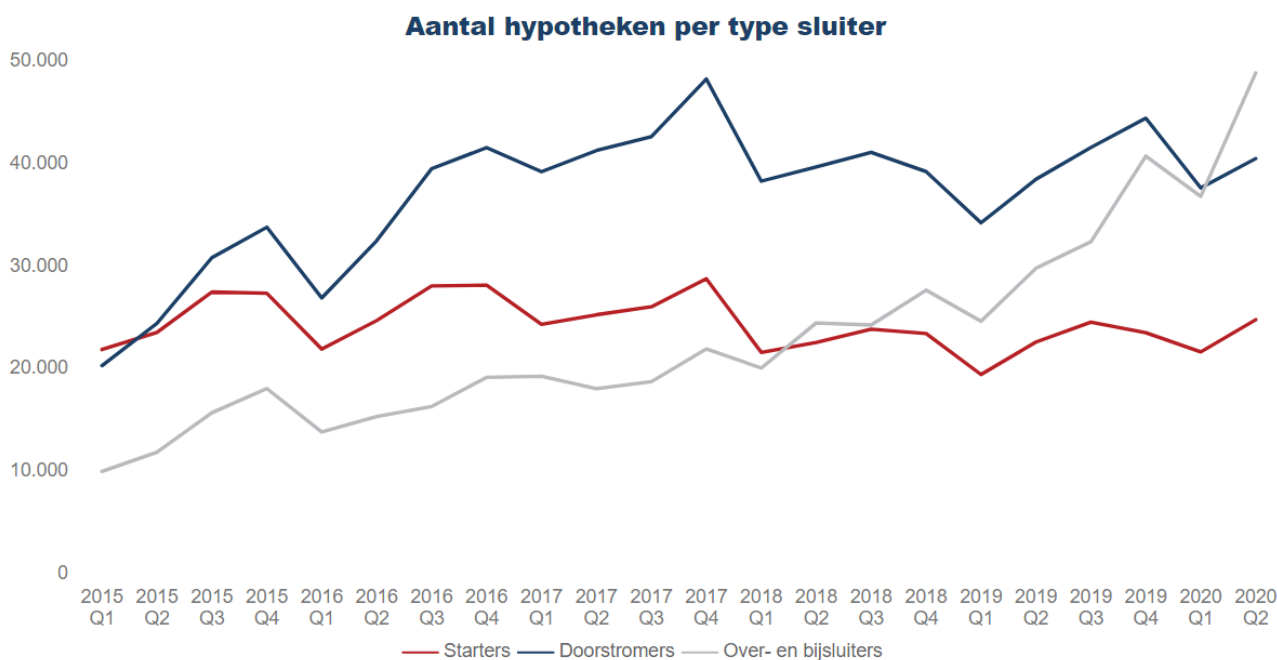
Bron: Kadaster, IG&H

## Aantal hypotheek

In het tweede kwartaal van 2020 werden 114 duizend hypotheek verstrekt. Dit is het hoogste aantal hypotheek sinds 2008. Deze stijging van 18,8% ten opzichte van het eerste kwartaal komt met name door een piek in het aantal verstrekte hypotheek onder over- en bijsluiters. Het aantal hypotheek groeide daar met 32,8% (t.o.v. Q1 2020) naar 48.800.

Onder starters en doorstromers groeide het aantal hypotheek ook. In lijn met de ontwikkeling van de hypotheekomzet groeit het aantal hypotheek sterker onder starters dan onder doorstromers. Voor starters groeide het aantal hypotheek met 14,6% (t.o.v. Q1 2020) naar 24.700. Ten opzichte van hetzelfde kwartaal in 2019 groeide het aantal met 9,7%. Doorstromers groeiden ten opzichte van het tweede kwartaal in 2019 met 5,3%. Ook ten opzichte van het eerste kwartaal van 2020 groeiden zij minder sterk (+7,6%) dan starters. In het tweede kwartaal van 2020 werden 40.450 hypotheek verstrekt aan doorstromers.

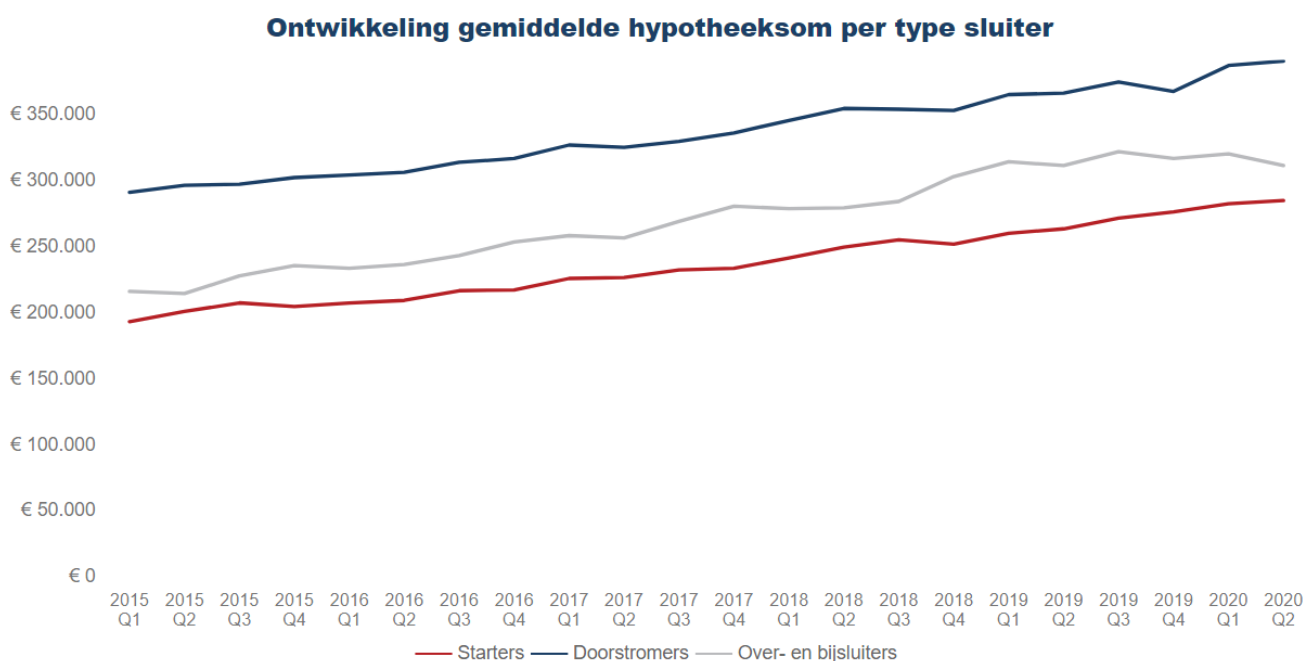
Voor het eerst in onze metingen hebben over- en bijsluiters het grootste aantal hypotheeklen in een kwartaal, meer dan starters of doorstromers.



Bron: Kadaster, IG&H

## Hypotheeksom

De gemiddelde hypotheeksom voor starters en doorstromers is wederom gestegen, met 0,9% ten opzichte van het eerste kwartaal naar respectievelijk €284.000 en €390.000. Voor over- en bijsluiters daarentegen, daalde de gemiddelde hypotheeksom met 2,8% naar €311.000. Samen verklaart dit de daling van de gemiddelde hypotheeksom naar €333.000 in het tweede kwartaal van 2020. Dit is een daling van 1,3% ten opzichte van het eerste kwartaal. Zo'n daling hebben we sinds 2014 niet meer gezien.



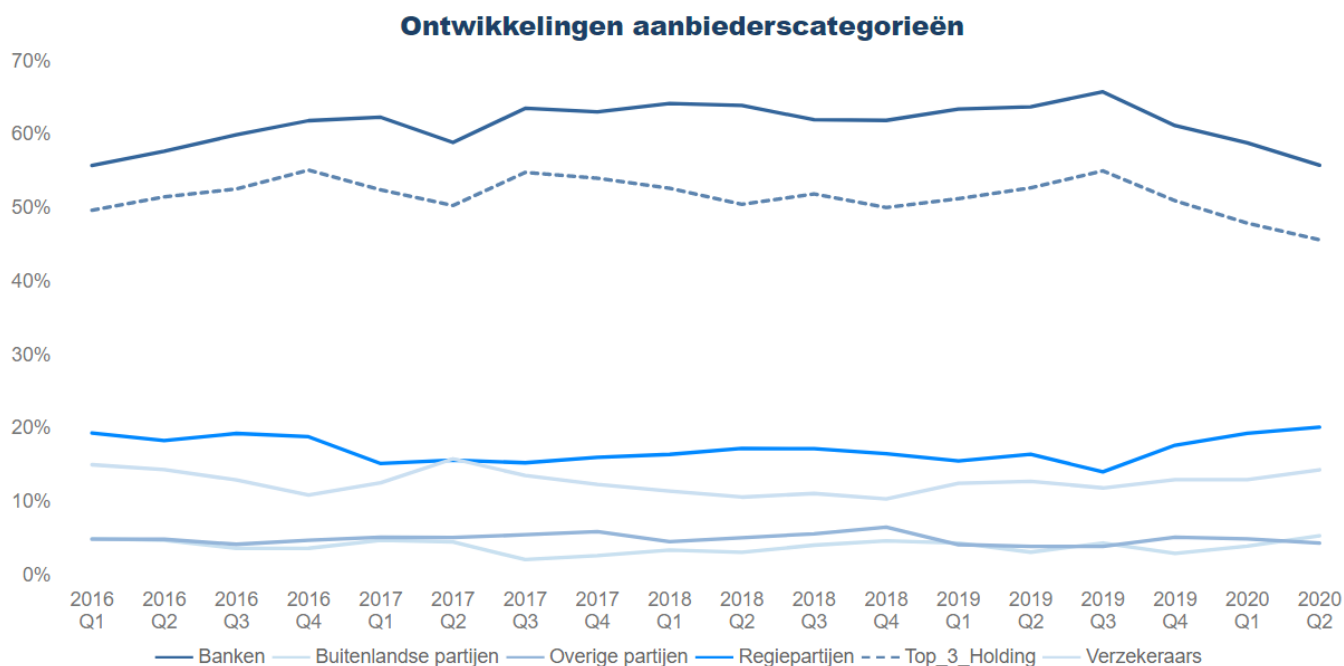
Bron: Kadaster, IG&H

## Marktaandelen: Top 3 banken bereiken met marktaandeel van 45,6% laagste niveau sinds het begin van de metingen in 2006

In het tweede kwartaal van 2020 leveren de banken opnieuw marktaandeel in. Het aandeel van de top-3 bankholding zakt daarbij naar 45,6%, het laagste niveau in onze metingen. Zij verliezen sterk aandeel onder de grote groep over- en bijsluiters. In de top 5 dalers is ING voor het tweede kwartaal op rij de sterkste daler. Verzekeraars en buitenlandse partijen groeien het sterkst in marktaandeel.

## Ontwikkelingen in aanbiederslandschap

De banken en de top-3 bankholding verliezen net als de vorige twee kwartalen marktaandeel. Banken komen met een daling van 3,0 procentpunt uit op een aandeel van 55,8% en de top-3 bankholding met een daling van 2,3 procentpunt op 45,6%. De grootste stijgers zijn buitenlandse partijen (+1,4 procentpunt) en verzekeraars (+1,3), gevolgd door regiepartijen (+0,9).



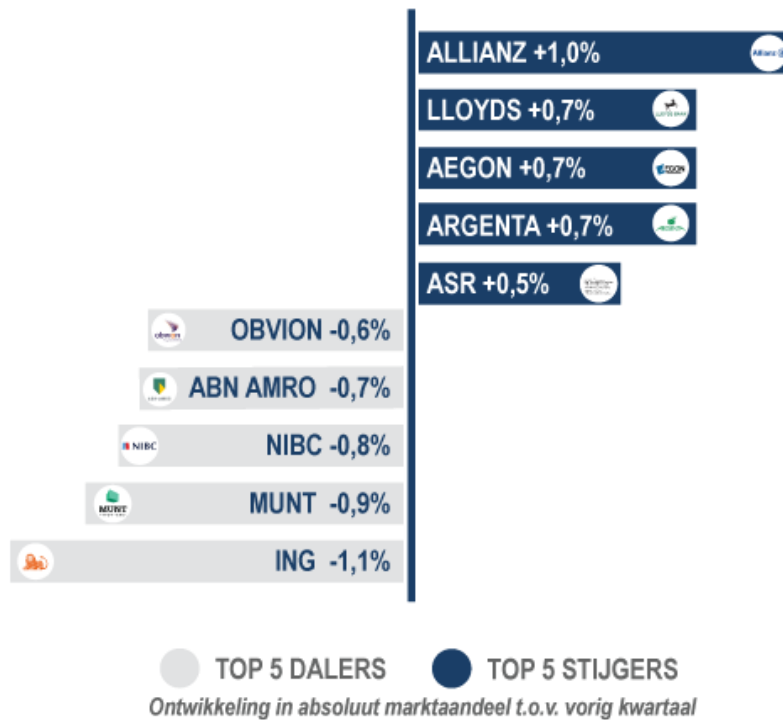
Bron: Kadaster, IG&H

## Ontwikkelingen marktaandelen partijen

In de top 5 stijgers staan dit kwartaal verzekeraars en buitenlandse partijen, wat in lijn is met de ontwikkeling van die categorieën als geheel. Allianz is de grootste stijger met +1,0 procentpunt, gevolgd door Lloyds Bank, Aegon en Argenta met +0,7 procentpunt. Aegon staat al voor het derde kwartaal op rij in de top 5 stijgers. Waar Argenta vorig kwartaal nog in de top 5 dalers stond, weet zij zich dit kwartaal in de top 5 stijgers te plaatsen. ASR sluit de top 5 stijgers met een stijging van +0,5 procentpunt.

De top 5 dalers wordt voor het tweede kwartaal op rij aangevoerd door ING (-1,1 procentpunt). Het merendeel van de dalers bestaat uit banken, in lijn met de daling van hun marktaandeel. ING wordt gevolgd door Munt Hypotheken (-0,9), NIBC (-0,8), ABN AMRO (-0,7) en Obvion (-0,6). ABN AMRO staat daarmee voor het derde kwartaal achter elkaar in de top 5 dalers.

### Top 5 stijgers en dalers



Notitie: % staat hier voor procentpunt

Bron: Kadaster, IG&H

De top 10 grootste verstrekkers blijft dit kwartaal grotendeels ongewijzigd ten opzichte van het eerste kwartaal. Aegon en Munt Hypotheken wisselen opnieuw van plek, waarmee Aegon plek 4 herpakt en Munt Hypotheken zakt terug naar plek 5. Florius komt door de daling van NIBC op plaats 10 terug in de lijst.



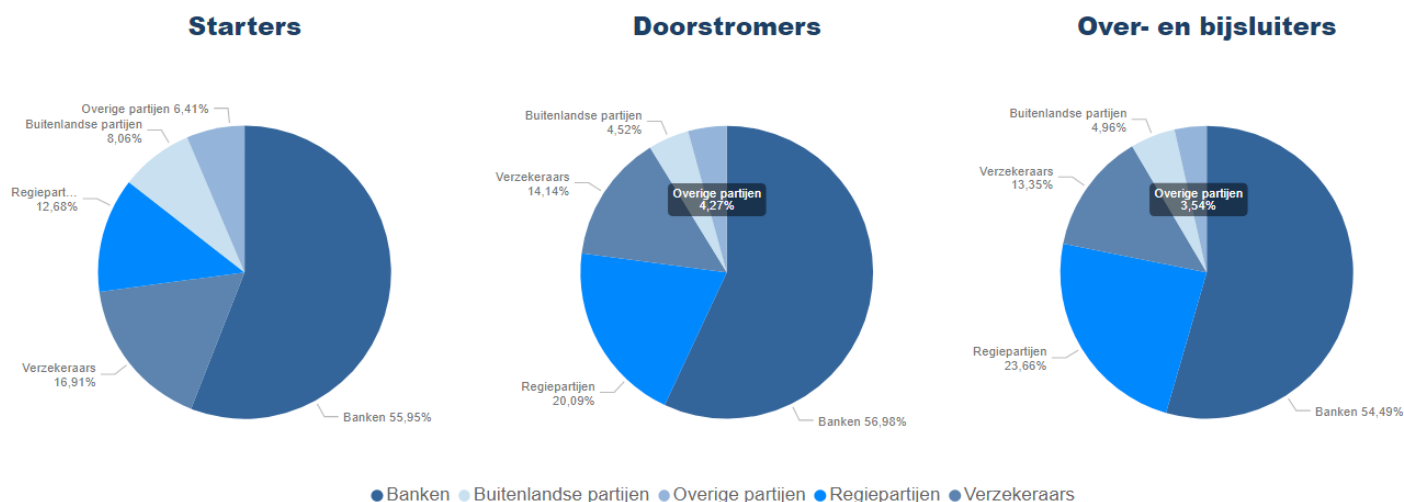
## Top 10 grootste verstrekkers



Bron: Kadaster, IG&H

## Verdeling typen sluiters

Banken verliezen in het tweede kwartaal onder alle type sluiters, maar hoofdzakelijk onder over- en bijsluiters (-5,8 procentpunt) waar hun aandeel zakt naar 54,5%. Verzekeraars wisten onder over- en bijsluiters juist het sterkst te groeien (+3,0) en vergroten hun aandeel naar 13,4%. Ook onder starters (+0,7) en doorstromers (+1,6) breidden zij hun marktaandeel uit. Buitenlandse partijen groeiden het sterkst onder starters (+2,4). Onder de andere type sluiters groeiden zij ook, waarmee ze overige partijen in alle segmenten inhalen. Regiepartijen leverden in onder starters (-1,2) en doorstromers (-0,6), maar weten hun aandeel wel te vergroten onder over- en bijsluiters (+1,8).



Bron: Kadaster, IG&H



## **Duurzaamheid:** Ruim 4.950 adviseurs geslaagd voor opleiding adviseur duurzaam wonen

*Het Sectorcollectief Duurzaam Wonen heeft tot nu toe 5.980 inschrijvingen ontvangen voor de opleiding adviseur duurzaam wonen. Ruim 4.950 adviseurs zijn al geslaagd en mogen zich adviseur duurzaam wonen noemen. Dit is een toename van 58,6% ten opzichte van het eerste kwartaal toen het Sectorcollectief werd gelanceerd.*

Het aantal inschrijvingen nam met 1.050 (21,3%) toe ten opzichte van het vorige kwartaal en het aantal geslaagden met maar liefst 1.830 (58,6%). De doelstelling van het Sectorcollectief is dat eind 2020 ten minste 80% van de hypotheekadviseurs de opleiding gevolgd heeft. In totaal zijn er ca. 10.000 adviseurs, wat betekent dat al zo'n 60% van alle adviseurs is opgeleid en dat er nog ruim 2.000 adviseurs moeten worden opgeleid om de doelstelling te behalen.



Bron: opleiders LindenHaeghe, Hoffelijk, Impact, Dukers&Baelemans en NibeSVV

## *De visie van IG&H op...*

# Transitie naar een evolutionaire hypotheekomgeving vraagt een passende vernieuwingsaanpak

FinTech is booming en vindt zijn weg in de hypothekensector. Met FinTech kunnen hypotheekverstrekkers sneller inspelen op veranderingen en de operatie ontlasten of snel aan nieuwe wetgeving en richtlijnen voldoen. De Nederlandse definitie van FinTech is breed, er zijn er volgens Holland FinTech meer dan 635 in Nederland. Als je wereldwijd de miljarden investeringen in de FinTech volgt dan verwacht je nog een flinke verandering (en internationalisering) van de hypotheekmarkt de komende jaren<sup>[1]</sup>. In een paar maanden een nieuw hypotheeklabel in de markt zetten is geen uitzondering. Investeerders genoeg, en met FinTech core banking platformen zoals Mambu, Ohpen, Thought Machine en five°degrees als kernapplicatie technisch goed realiseerbaar. In een greenfield stack, een volledig nieuwe omgeving, is dat niet zo verwonderlijk. Maar hoe zit dat met de gevestigde hypotheekverstrekkers? Een overstap naar zo'n nieuwe IT-architectuur komt niet veel voor in de gevestigde hypothekensector. Er wordt vastgehouden aan meer vertrouwde omgevingen die zelf gebouwd hebben of van Nederlandse makelaardij zijn. Door de komst van FinTech, meer datagedreven processen, toepassingen van AI en de snelheid waarmee de markt verandert en digitaliseert is de vernieuwing van de hypotheekomgeving een goede overweging. Maar, wat zijn de digitale strategieën om ervoor te zorgen dat zo'n transitie met succes door te voeren is?

### **De worsteling om het applicatielandschap echt te vernieuwen**

Hypotheekverstrekkers zijn voor FinTech bedrijven een veilige toevoeging aan het assortiment. Andersom bieden FinTech bedrijven serieuze kansen voor hypotheekverstrekkers. Nadat Monzo in Groot-Brittannië Mojo Mortgages in zijn applicatie opnam, zette Bunq een flink bedrag in op een samenwerking met Venn Hypotheken<sup>[2]</sup>. Het rendement op hypotheekleningen is op dit moment goed en financieel veilig<sup>[3]</sup>. Daarmee lijkt er een omgekeerde wereld te ontstaan. Het is opvallend hoe snel Bunq en Monzo een nieuw product van een derde partij kunnen aanbieden. Het Britse OakNorth bood door inzet van Mambu na 5 maanden leningen en hypotheekleningen aan<sup>[4]</sup>.

Tegenwoordig wordt door een aantal hypotheekverstrekkers getransformeerd naar een microservices architectuur voor de IT-omgeving. Zo'n transformatie geeft flexibiliteit en eenduidigheid in het landschap. Daarbij kunnen nieuwe hypotheekproducten en -diensten eenvoudig geconfigureerd worden en krijgt elke functie een eigen component. Er kan dan gekoppeld met FinTech- en dataoplossingen om functionaliteit zoals AML, KYC en regulatory high tech toe te voegen. Toch zien wij de gevestigde hypotheekverstrekkers in Nederland worstelen met hun applicatielandschap. De keuze voor een standaard- of maatwerkoplossing

---

<sup>1</sup> <https://www.rijksoverheid.nl/documenten/kamerstukken/2020/07/03/aanbiedingsbrief-fintech-actieplan>

<sup>2</sup> <https://fd.nl/beurs/1351997/bunq-stapt-in-hypotheekmarkt>

<sup>3</sup> <https://www.afm.nl/nl-nl/verslaglegging/trendzicht2020>

<sup>4</sup> <https://www.mambu.com/customer/oak-north>

of een FinTech omgeving is niet zomaar gemaakt. Ook Innovation labs van banken hebben moeite om FinTech oplossingen door te voeren in eigen (hypotheek)processen. Terwijl hypotheek voor banken veel rendement en continuïteit opleveren lijken technologische transitie nog uit te blijven.

Wij zien samengevat drie digitale strategieën in de hypotheeksector:

Establishment	Elastisch	Evolutie
<p>Hypotheekoplossingen van Topicus, DaVinci, Temenos, TJIP.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Pakketten ondersteunen basisfunctionaliteit goed</li> <li>• Geven bepaalde zekerheid</li> <li>• Zijn grotendeels ingespeeld op de Nederlandse markt</li> <li>• Volgen van een eigen ontwikkelstrategie en - tempo is moeilijker</li> <li>• Eigen innovatie is afhankelijk van deze oplossingen of vraagt vaak complexere integratie met maatwerk of FinTech oplossing</li> <li>• De organisatie vraagt een sterke business analyse en product owners die de wensen en eisen goed kunnen bewaken en communiceren.</li> </ul>	<p>Low code ontwikkeling-omgevingen zoals Microsoft PowerApps, Mendix, Pega Systems, Blueriq of OutSystems.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Mogelijkheid om onderscheidend te zijn in markt, zijn daarom vaak voorlopers</li> <li>• Bieden flexibele gebruikersfunctionaliteit aan in hun webportalen</li> <li>• Inspelen op innovaties in de markt kan direct en zelf gedaan worden.</li> <li>• Flexibiliteit</li> <li>• Continuous delivery en automated testing goed integreerbaar</li> <li>• Deze inrichting vraagt een grote investering in ontwikkelaars, een ontwikkelstrategie en kennis.</li> </ul>	<p>Core banking platformen zoals Mambu, Ophen, Thought Machine en five°degrees.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Hoge mate van configureerbaarheid en koppelbaarheid</li> <li>• Nieuwe diensten en producten direct geconfigureerd</li> <li>• Flexibele opzet van de architectuur en strategie maakt deze toekomstbestendig</li> <li>• Vraagt om constant bijsturen om de juiste richting te borgen</li> <li>• Kan door bankexperts ingericht worden.</li> </ul>

In Europa zien wij, met name in de Baltische Staten, Duitsland en Groot-Brittannië de toepassing van core banking platformen in een FinTech landschap toenemen. Vooral bij nieuwe hypotheeklabels en - verstrekkers en in de commerciële leningen. Bestaande verstrekkers worstelen met establishment en een enkeling maakt stappen om naar een elastische omgeving te groeien. Aan de ene kant ontzorgen oplossingen van het establishment, aan de andere kant is de transitie complex en is de flexibiliteit beperkt. De stap naar een nieuw kernapplicatie en bijbehorende architectuur is spannend. De dienstverlening is er direct afhankelijk van en ervaring leert dat dergelijke projecten geen sinecure zijn. Hoe kan zo'n transitie wel beheersbaar aangepakt worden?

### Ingrediënten voor een succesvolle realisatie van een nieuwe digitale strategie

Uit onderzoek van Harvard en Quick Base blijkt dat 92% van de ruim 400 geïnterviewde CIOs vindt dat business en IT meer in balans meegenomen moeten worden bij IT-vernieuwingsprojecten[5]. Voor een

<sup>5</sup> <https://www.quickbase.com/dual-track-transformation-research>

succesvol IT-vernieuwingstraject voegen wij nog een derde toe, het is de balans tussen deze drie perspectieven die van belang is: inhoud, proces en mens.

In praktijk zien wij dat de relatie tussen IT en de organisatiestrategie erg belangrijk is voor een succesvolle transitie. De doelstelling moet continu voorop staan en gedeeld worden. IG&H maakt bij IT-transities gebruik van een technologie onafhankelijk kennismodel. Met dit kennismodel wordt de functionaliteit in kaart gebracht en ontstaat er een helder overzicht van product- en dienstvoorwaarden. In het pensioenendomein past IG&H deze methodiek bijvoorbeeld al geruime tijd succesvol toe en is een uitgebreid model beschikbaar. Voor hypotheken wordt dit opgebouwd. Zo'n kennismodel is direct te koppelen aan de evolutionaire core banking platforms, bevat de requirements voor de elastische low code omgevingen en biedt parameters voor het inrichten van standaardoplossingen en maatwerkontwikkeling. Doorvertaald zien wij dat op inhoud een drietal criteria tegenwoordig van belang zijn.

1. Efficiënt	2. Beheersbaar	3. Wendbaar
<p>Met modelmatig werken wordt zowel de initiële ontwikkeling van software(requirements) als doorontwikkeling versneld.</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Begripsverwarring tussen aanbieders van FinTech oplossingen en te koppelen bestaande systemen verdwijnt, doordat geen enkel individueel systeem bepalend is voor de bril waardoor men kijkt.</li><li>• Werken op basis van een business model zorgt dat domeinspecialisten feilloos samenwerken met ketenpartners en IT leveranciers.</li></ul>	<p>Modelmatig werken maakt ontwikkeltrajecten voorspelbaar en beheersbaar.</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Vooraf een ontwerp opstellen van (wettelijke) bewegingsvrijheid voorkomt dat eisen op veel verschillende plekken aanpassingen vereisen.</li><li>• First time right zorgt voor volledige en consistente requirements.</li><li>• Requirements zijn volledig herleidbaar naar beleid (en wet- &amp; regelgeving).</li><li>• Volledigheid is een streven van dit model. Alles wat wettelijk mogelijk is past in het model, alles wat niet past is ook niet mogelijk.</li></ul>	<p>Modelmatig werken zorgt voor een gedegen begrip van wat generiek is, en waar specifieke uitzonderingen benodigd zijn, zonder dat dit tot wildgroei leidt.</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Eisen en wensen worden gerelateerd aan de waarden die in het kennismodel zijn opgenomen.</li><li>• Opbouwen van zo'n kennismodel voorkomt een tunnelvisie en houdt focus op de eigen dienstverlening.</li><li>• Functionaliteit en processen worden 'afritsbaar' en vervangbaar door een juiste analyse van afhankelijkheden.</li><li>• Er wordt ingezet op configureren in plaats van programmeren om maatwerkdienstverlening mogelijk te maken.</li></ul>

De transitie naar een vernieuwd applicatielandschap is complex. De hele operatie is ervan afhankelijk en een kleine fout in het acceptatieproces is zo gemaakt en kan voor flinke problemen in de operatie of met het financieel toezicht zorgen. De keuze voor een beheersbare aanpak is niet zomaar gemaakt. Agile, SAFe, DevOps of Spotify zijn methodes om het werk gedaan te krijgen. Eerst moet er een keuze gemaakt worden welke transitiemethode het beste aansluit bij de vernieuwing. De journey geleide progressieve

modernisering zien wij het meest voorkomen bij Nederlandse hypotheekverstrekkers. Waarbij de greenfield tech stack aan populariteit aan het winnen is in de internationale hypotheeksector.

Big bang vervanging van de core	Journey geleide progressieve modernisering	Greenfield tech stack
Bij een monolithische core kan deze bijgewerkt worden, daarentegen zien wij ook vaak dat er een schaduwomgeving wordt opgebouwd die uiteindelijk de oude omgeving moet vervangen. Dit levert veel risico op en vraagt een hoge investering. Daarbij is de ruimte om echt te innoveren complex.	Klantgericht stapsgewijs onderdelen vernieuwen naar een microservices architectuur. Losse functionele delen die opnieuw met de klant gedefinieerd worden. Op deze wijze wordt de oude omgeving beetje bij beetje opgegeten. Voorwaarde is dat de oude omgeving nog een aantal jaren meekan. De architectuur kan complex worden en het steeds verder loslaten van de oude omgeving kan lastig zijn voor de operatie en riskafdelingen.	Richt zich op het neerzetten van een geheel nieuw IT-landschap. Gericht op APIs, configureerbare producten en diensten, volledig datagedreven, integratie van specialistische FinTech oplossingen en real time. Nieuwe klanten gebruiken gelijk deze nieuwe omgeving en bestaande klanten worden gemigreerd. Bij deze methode staat snelheid voorop. Een modelgebaseerde aanpak van producten en diensten borgt de beheersbaarheid.

Misschien wel het meest essentiële en toch vaak onderbelicht in IT-transformaties is de mens kant. Bij IT-transformaties werken verschillende disciplines samen en is het vaak zoeken naar begrip, eenheid en vertrouwen. Taken zijn verschillend en daarmee ieders belang ook. Business geeft aan dat de IT hen niet begrijpt en IT denkt vaak snel degene te zijn die alles mag oplossen aan het eind van de keten. Echt toepassen van Agile of DevOps is in veel omstandigheden lastig omdat de cultuur of het proces er niet naar is. Het is belangrijk dat iedereen hetzelfde doel voor ogen heeft en er een open en vertrouwde teamcultuur is. In de voorbereiding van de IT-transitie moet de menskant net zoveel aandacht krijgen als de inhoudelijke en procesmatige kant. Bij de start helpt het om elkaars persoonlijkheden, sterktes en leerdoelen op een rij te zetten. Daarmee wordt direct aan vertrouwen en samenwerking gewerkt en wordt een IT-transitie in de hypotheeksector met bovengenoemde adviezen zeker een succes.

Welke keuzes maakt u voor de vernieuwing van het applicatielandschap voor hypotheek?

## Contact

Gerwin Woelders

E: [Gerwin.woelders@igh.com](mailto:Gerwin.woelders@igh.com)

Wouter van den Berg

E: [Wouter.vandenberg@igh.com](mailto:Wouter.vandenberg@igh.com)