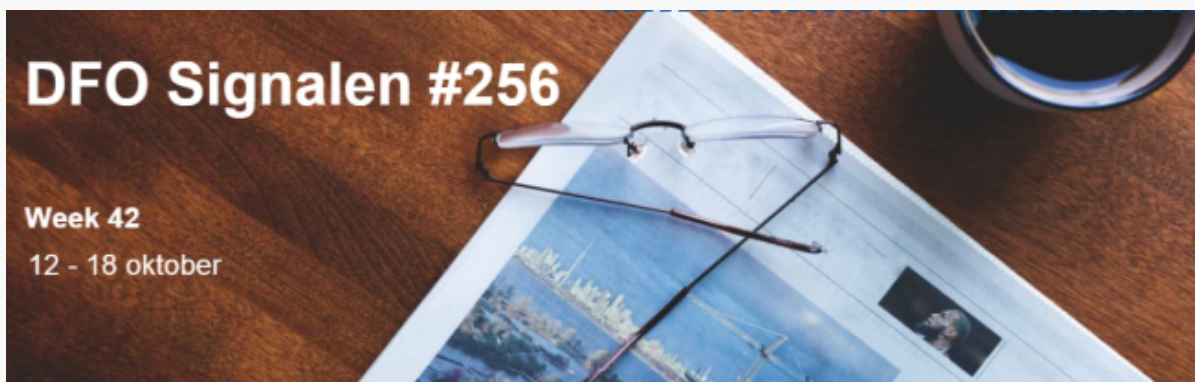




Alsjeblieft! Jouw wekelijkse update met signalen uit de markt, speciaal voor onafhankelijk financieel adviseurs.

Modelparagraaf relatiebeëindiging

De Scheidingsdeskundige biedt je een complete tekst aan voor het onderdeel “relatiebeëindiging” in jouw adviesrapporten. De tekst houdt rekening met de herziene Leidraad Hypotheekadvisering (AFM, april 2026). Het model bevat gestructureerde teksten die je per relatie op maat kunt maken. Ze gaan onder meer in op:

- Belang van het onderwerp
- Relatievorm van klanten
- Financiële kengetallen bij relatiebeëindiging
- Formulering of de gewenste lening wel of niet passend is
- Informatie over de gevolgen van het vermengen van geld tijdens de relatie
- Aanvullende adviezen

[Download hier kosteloos de modelparagraaf →](#)

Begrip “assurantieportefeuille”

Wanneer in de sector het begrip “assurantieportefeuille” valt, heeft iedereen een beeld van wat het inhoudt. Dagelijks maken partijen afspraken over de koop van een “assurantieportefeuille” of over een lening met de portefeuille als onderpand. De Hoge Raad heeft in 2019 (ECLI:NL:HR:2019:1909) echter al vastgesteld dat een “assurantieportefeuille” bestaat uit een wisselend geheel van contractuele relaties, klantenbestanden en goodwill. Een “assurantieportefeuille” is daarmee geen individueel vermogensrecht dat je kunt verpanden of overdragen. Wil je een “assurantieportefeuille” juridisch correct overdragen, dan moet je voor elk onderdeel ervan voldoen aan de eisen die voor de overdracht van dat onderdeel gelden. Het gaat onder meer om:

- Contractoverneming van de rechtsverhouding tussen klant en kantoor
- Cessie van openstaande vorderingen van het kantoor op klanten
- Contractovername van de samenwerking met aanbieders
- Cessie van lopende en toekomstige provisierechten
- Overdracht van databestanden
- Overdracht van handelsnaam en goodwill

(Met dank aan mr. Robin van Beem, advocaat bij BrandMR)

Overwaarde eigen woning gebruiken: René Kuiper loodst je langs een complex pad

Er is op dit moment veel te doen rond hypotheeklen voor “ouderen” (voor geldverstrekkers ben je tegenwoordig al jong een “oudere”). Advisering wordt daar niet eenvoudiger door. Extra complex wordt het als het niet gaat om de aankoop van een woning, maar om het opnemen van een deel van de overwaarde. De complexiteit zit niet alleen in de leennormen, maar ook in fiscale, huwelijks- en erfrechtelijke aspecten. Als zelfstandig docent heeft René Kuiper inmiddels duizenden adviseurs kennis en vaardigheden bijgebracht. Samen met hem bieden wij de tweedaagse opleiding “Vergroot je advieskracht voor ‘senioren’ met overwaarde” aan. In een periode waarin de woningmarkt afkoelt waardoor het aantal nieuwe startende klanten minder wordt, is er een extra reden om nu te investeren in je eigen deskundigheid en die van je medewerkers. We bieden de opleiding aan in Heerenveen en Hoevelaken.

[Schrijf je in voor de tweedaagse opleiding senioren →](#)

Met het bezit van een hamer ben je nog geen timmerman

Met het aanbod van De Scheidingsdeskundige in het vorige item krijg je een modelparagraaf in je bezit die juridisch klopt en in consumententaal is opgesteld. Natuurlijk is dat fijn. Maar als adviseur ben je meer dan iemand die modelteksten in een rapport plakt. Jaarlijks verbreken circa 100.000 stellen hun relatie. Daarmee is een scheiding een groter risico dan overlijden of duurzame arbeidsongeschiktheid voor de pensioendatum. De gevolgen zijn voor betrokkenen in veel opzichten complex. Ook de advisering vraagt om extra kennis. Als kantoor kun je je onderscheiden wanneer ten minste één adviseur over deze kennis beschikt. De Scheidingsdeskundige biedt daarvoor een opleiding aan die voor financieel adviseurs is ontwikkeld. Adviseurs waarderen deze opleiding in de evaluaties zeer hoog.

[Bekijk hier de opleidingen →](#)

Intermediair aan Tafel | Ondernemers in gesprek over de toekomst

Op donderdag 5 november organiseert certe participaties (onderdeel van certe groep) in Delden een ontbijtbijeenkomst voor assurantieondernemers in Oost-Nederland. Digitalisering, schaalvergroting, personeelsschaarste en opvolgingsvraagstukken vragen om bewuste keuzes. Hoe houd jij jouw kantoor toekomstbestendig? Tijdens deze bijeenkomst ga je in gesprek met collega-ondernemers over groei, samenwerking, continuïteit en opvolging. Sprekers zijn Willem de Haas (voormalig eigenaar van Octras), Jeroen Rens (eigenaar van Oost Verzekeringen) die hun ervaringen, keuzes en lessen uit de praktijk delen. Jurjen Oosterbaan Martinius (directeur Bureau DFO) deelt zijn visie op de toekomst van het intermediair. Het betreft hier een kleinschalige bijeenkomst waarin er volop ruimte is om ook jouw eigen vraagstukken en ervaringen aan tafel te brengen. Via de volgende link kun je je aanmelden. Aan deelname zijn geen kosten verbonden.

Donderdag 5 november 2026
08.00 – 11.00 uur
Landgoed Carelshaven, Delden

[Meld je hier aan voor het Ondernemersontbijt →](#)

Webinar: De AOV en de ondernemer met zijn hypotheek

Op maandag 2 november tussen 11.30 en 12.30 uur organiseert de Nederlandse Vereniging van Hypothecair Planners, NVHP, een webinar waarin het onderwerp AOV en de ondernemer in relatie tot zijn hypotheek centraal staat. AOV expert Jos Besselink zal samen met NVHP voorzitter Mark de Bruijn ingaan op deze thema's. Aan de orde komen onder meer aspecten van de AOV in relatie tot de hypotheek in situaties van:

- Partnerinkomen, nevenactiviteiten en partieel werknemerschap/ondernemerschap
- Publiek-en privaatrechtelijke zorgplicht van de Erkend Hypothecair Planner
- Specifieke aandachtspunten bij berekening lasten en inkomen
- AOV versus woonlastenverzekering
- Laatste ontwikkelingen rondom AOV/BAZ

Wil je aan dit interessante en vooral praktische webinar deelnemen, meld je aan via onderstaande knop. Kun je er niet live bij zijn? Je ontvangt dan een terugkijlink.

Meld je hier aan voor het webinar →

Heeft jouw collega deze Signalen naar je doorgestuurd? Meld je hieronder aan als je zelf Signalen uit de markt wilt ontvangen. Het is gratis!

Meld je gratis aan →

Agenda

Eigenwoningverleden correct toepassen met het Fiscaal Paspoort — 28 oktober

Met Eric Pothoven

Adviseurs die met het Fiscaal Paspoort werken besparen gemiddeld 2 uur per dossier. De vastlegging voldoet bovendien aan de nieuwe leidraad van de AFM zodat je niet alleen sneller werkt, maar ook aantoonbaar compliant bent!

Schrijf je in voor 28 oktober →

Workshop Jaarrekening lezen - 30 oktober

Met Jan Buis

Leer jaarrekeningen en financiële stukken lezen en begrijpen. Praktisch toepasbaar voor je adviespraktijk — van balans tot winst-en-verliesrekening.

Schrijf je in voor 30 oktober →

Workshop Bedrijfsvoering op orde - 12 november

Met Robert-Jan van Loon

In een dagdeel, neemt onze consultant Robert Jan van Loon de belangrijkste eisen die de Wft en daaraan verbonden regelgeving aan jouw bedrijf stelt met je door.

Schrijf je in voor 12 november →

Download deze nieuwsbrief in PDF →

Lees hier [alle uitgebrachte DFO Signalen](#).

Adres

Bureau DFO
De Wel 14-16
3871 MV Hoevelaken

Contact

033 258 04 60
www.dfobv.nl
www.dfo-opleidingen.nl
info@dfobv.nl

LinkedIn

[Aanmelden](#) | [Afmelden](#)