

Lloyds Bank Intermediair Nieuwsbrief maart 2026



Beste relatie,

We brengen je graag op de hoogte van de laatste ontwikkelingen binnen Lloyds Bank. Er gebeurt veel: van campagnes tot events, productverbeteringen en teamgroei. In deze editie vind je alles overzichtelijk bij elkaar.

Heel normaal Bij Lloyds Bank

We zijn gestart met onze nieuwe campagne “*heel normaal*”. Al jaren doen we dingen die voor ons heel vanzelfsprekend voelen: persoonlijk contact, transparantie, dossiers snel oppakken en geen wachttijden aan de telefoon. Toch waren we daar altijd behoorlijk bescheiden over.

We vinden dat het nu tijd is om dit duidelijker uit te spreken. Niet om te overdrijven, maar omdat het precies laat zien waar adviseurs dagelijks op kunnen rekenen. We laten zien dat Lloyds Bank staat voor een no-nonsense aanpak, betrouwbare processen en een servicegerichte manier van samenwerken; eigenschappen die in de markt het verschil maken en waar wij trots op zijn.

Verbeterde dienstverlening bestaande klanten

Lloyds Bank groeit de laatste jaren dankzij het vertrouwen dat het intermediair in ons stelt. Een van onze sterke punten is dat wij werken met eigen acceptanten en alles in eigen beheer doen. Wij hebben gemerkt dat er behoefte is aan een team met specialisten bij complexe of maatwerk wijzigingen op bestaande hypotheek, zoals:

- Ontslag hoofdelijke aansprakelijkheid
- Overlijden
- (Complexe) omzettingen

Daarom starten wij vanaf nu met ons nieuwe team Preventief Beheer. Met dit team zorgen we ervoor dat klanten met (mogelijke) financiële druk of complexere situaties sneller bij de juiste specialisten terechtkomen, en dat u als adviseur één duidelijk aanspreekpunt heeft.

U kunt het team bereiken via telefoonnummer 020 200 83 88 (keuzemenu optie 1 en daarna optie 3), of via e-mail op preventiefbeheer@lloydsbank.nl

Lloyds Bank verbetert de tarieven voor label A woningen

Vanaf 12 april introduceren wij een energielabelkorting voor woningen met een energielabel A of hoger. Hierdoor kunt u meer klanten een concurrerend aanbod doen.

- De rentekorting bedraagt 0,05% op de basisrente.
- De korting geldt voor nieuwe klanten met een Lloyds Bank Hypotheek en voor Bank of Scotland Hypotheken.

Heeft een woning bij aankoop nog geen energielabel A, maar verbetert dit tijdens de rentevastperiode? Dan kan de klant alsnog in aanmerking komen voor de korting, zodra het definitieve energielabel bij de RVO is geregistreerd.

Met deze korting breiden wij onze duurzame mogelijkheden verder uit. Meer informatie vindt u vanaf 12 april op onze [website](#).

Laat je inspireren op het Impact Kenniscongres

Op 20 maart 2026 zijn wij als trotse sponsor aanwezig op het Impact Kenniscongres. Het programma biedt drie inspirerende sessies van toonaangevende experts:

- Iwona Hillebrandt (ING Hypotheken) – Klimaatrisico-expert over funderingsschade, klimaatbestendigheid en de impact hiervan op hypotheekadvies.
- Prof. dr. Nadja Jungmann – Hoogleraar schuldenproblematiek met inzichten over financiële stress, gedragsdynamiek en klantbegeleiding.
- Eppo van Nispen tot Sevenaer (Beeld & Geluid) – Spreekt over AI, digitalisering en mediawijsheid in het adviesvak.

Daarnaast is er volop gelegenheid om in contact te komen met collega's, ideeën uit te wisselen en samen te werken aan de toekomst van financieel advies. Interesse? Aanmelden kan via de website van [Impact](#).

Ontdek de magie van financieel advies op het SEH Event

Ook dit jaar zijn wij weer aanwezig op het [SEH Kennis en Innovatie Event](#). Dit jaar wordt het event gehouden op 1 april in Nieuwegein en is er een magisch thema. Lloyds Bank verzorgt een speciale workshop over AI in hypotheekadvies, gegeven door Reinier Gunneman.



Reinier staat bekend om zijn expertise op het gebied van praktische AI-toepassingen in financiële dienstverlening, waaronder automatiseren van administratieve processen, risicobeoordeling en klantcommunicatie. Adviseurs krijgen in zijn sessie concrete handvatten om AI verantwoord en efficiënt in te zetten in hun dagelijkse werk. En heel leuk: een aantal voorbeelden van hoe het vooral niet moet.

Kom langs, woon de workshop bij en ontmoet ons team op de beursvloer.

Interview: groei, technologie en het belang van het intermediair

In de Kansen & Visies-special van InFinance spreken Tom Starink en Bart Koster openhartig over de ambities van Lloyds Bank voor 2026. Ze laten zien hoe de bank in vijf jaar bijna verdrievoudigde, waarom het intermediair daarin de absolute groeimotor is en hoe technologie, inclusief een nieuwe AI-agent, moet gaan helpen om dossiers sneller, consistent en persoonlijker te beoordelen.

De heren benadrukken vooral de kracht van menselijke samenwerking, ondersteund door slimme innovatie en zekerheid voor adviseurs.

Een quote die de kern raakt: *“Als er iets ‘grijs’ is in een dossier, moet je kunnen schakelen, denken in oplossingen.”*

[Lees het interview](#)

Verbeteringen acceptatiebeleid

In de afgelopen maanden hebben wij diverse aanpassingen doorgevoerd om ons acceptatiebeleid beter en duidelijker te maken. Hieronder vind je een overzicht van de belangrijkste aanpassingen.

Recente verbeteringen acceptatiebeleid



Eigen middelen – wat kun jij als adviseur vooraf al checken?

Ons beleid rond eigen middelen is verduidelijkt, zodat dossiers voorspelbaarder en sneller door het proces gaan. Bij een bedrag vanaf €25.000 moet het formulier ‘*Aantonen herkomst eigen geld*’ én daarop benoemde documenten aangeleverd worden (bijv. bankafschrift, verkoopbewijs, schenking). Adviseer klanten om deze stukken direct te verzamelen.

Eigen middelen moeten op het moment van het uitbrengen van een bindend aanbod op naam van de klant, vrij opneembaar en op een EU-rekening staan. Met deze checks voorkom je vertraging en krijgt jouw klant sneller duidelijkheid.

Aantonen inkomen tussen AOW- en pensioenleeftijd

Recent hebben we ons beleid rondom het aantonen inkomen in de periode tussen AOW-leeftijd en pensioenleeftijd vereenvoudigd. Waar voorheen aanvullende berekeningen en documentatie nodig waren, volstaat nu een eenvoudiger vorm van inkomensonderbouwing. Dit maakt het proces sneller, duidelijker en minder foutgevoelig.

Nieuwe richtlijnen voor leen-/schenkconstructies

Per 9 februari 2026 introduceerden we nieuwe, duidelijkere regels voor familieleningen en schenkingen, zodat dossiers sneller en consistentier beoordeeld kunnen worden. Dit zorgt voor een snellere beoordeling en minder terugkerende vragen dankzij een vaste set documenten.

Nieuwe collega's in het Sales Team: Demko & Ismail

Onze twee nieuwste Desk Accountmanagers Demko en Ismail hebben inmiddels hun eerste maanden achter de rug.

Ze beantwoorden dagelijks productvragen, helpen bij complexe dossiers en staan je graag bij in de dagelijkse praktijk. In de komende periode zullen zij zich ook actief voorstellen tijdens events.

Vragen of sparren?

Ons Sales Team staat voor je klaar. Samen maken we hypotheekadvies een stukje *normaler*— en daarmee beter.