

Er was eens een jongen, Hans. Hij had een leuke baan waar hij Anna* ontmoette. Ze werden op slag verliefd. Het geluk was compleet toen Hans Anna ten huwelijk vroeg. Ze besloten samen een huis te kopen en schakelden een adviseur in om hen goed te informeren over de mogelijkheden. Al snel vonden ze hun eigen paleisje en tekenden het koopcontract. Alle benodigde dossierstukken werden verzameld en de bankgarantie gesteld. Alles liep op rolletjes en de huwelijksreis naar een tropisch oord was al geboekt.

Maar toen sloeg het noodlot toe. De werkgever waar het stel voor werkte ging failliet. Van de ene op de andere dag zaten Hans en Anna zonder werk en zonder inkomen. Het ging van kwaad tot erger. De bank belde de werkgever om de dienstverbanden te controleren, kreeg de curator aan de telefoon en trok de offerte in.

Ineens ging het heel snel, Hans en Anna werden in gebreke gesteld, de koop werd ontbonden en de bankgarantie werd ingeroepen. Daar zaten Hans en Anna, zonder werk, zonder inkomen, zonder hun droomhuis. Maar met een schuld van € 17.000,-.

Een sprookje zonder happy ending. Zelfs niet eens een sprookje, want dit verhaal is waar gebeurd. En zo zien wij meer verhalen voorbij komen. Wanneer u uw cliënten adviseert, gaat u er vanuit dat alles goed komt. Want u heeft uw zaakjes op orde.

U helpt uw cliënt bij het realiseren van een droom. Maar u heeft niet alles in de hand. Zelfs wanneer er al finaal akkoord is, kan het nog mis gaan. Hans en Anna hebben veel tegenslag gehad. Een deel hiervan had echter voorkomen kunnen worden. Voor een eenmalige extra premie van € 65,- hadden ze de bankgarantie kunnen verzekeren. De verzekering had dan het garantiebied van € 17.000,- uitgekeerd. Dit had Hans en Anna een hoop ellende bespaard.

Bied uw cliënt daarom vanaf nu die extra bescherming en zekerheid en kies voor de verzekerde bankgarantie, VBG 2.0!