

Resultaten database analyse: De kredietmakelaar.

N : 1541
Periode : 2017-2018
Datum : 25-02-2019

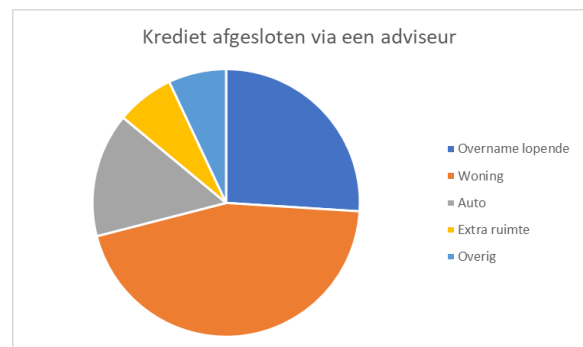
Is er een verschil tussen het bestedingsdoel van een klant wanneer er een krediet online (Execution Only) wordt afgesloten ten opzichte van een aanvraag via de adviseur (advies)?

Wanneer wij een analyse loslaten waarbij de focus wordt gelegd op de verschillende bestedingsdoelen, zien wij een groot verschil tussen de online aanvragen en een aanvraag via de adviseur.

Hieronder een overzicht:

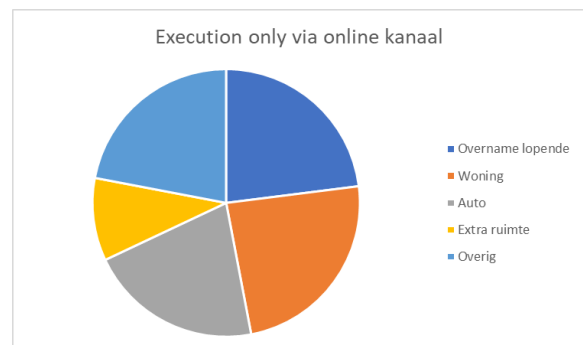
Execution only:

Overname lopende (23%)
Woning (24%)
Auto (21%)
Extra ruimte (10%)
Overig (22%)



Adviseurs:

Woning (45%) met hoger gevraagd krediet bedrag
Overname lopende (26%)
Auto (15%),
Extra ruimte (7%)
Overig (7%)



Wij zien dat de adviesaanvragen van een consumptief krediet voor, tijdens of na een hypotheekaanvraag gebeurt. Dit verklaart dus ook het grote verschil in percentage voor de bestedingsdoelen: woning en overname lopende leningen. De adviseur doet het puzzelwerk voor zijn klant om bijvoorbeeld een hypotheek rond te kunnen krijgen en/of de laagste maandlast te realiseren.

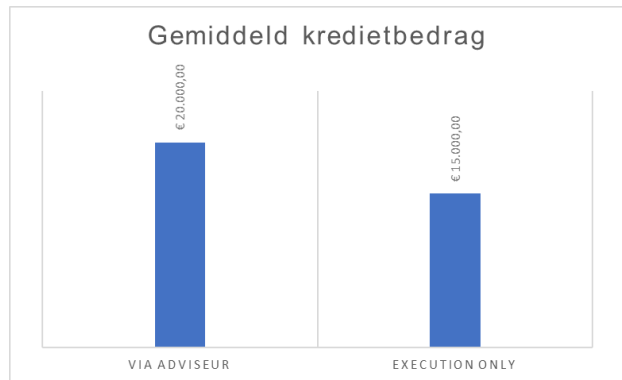
Is er een verschil in hoogte van het kredietbedrag online vs via de adviseur?

Ja, er is wel degelijk een verschil op te merken in de hoogte van het gevraagde kredietbedrag.

Voor aanvragen online ligt het gevraagde kredietbedrag gemiddeld rond de €15.000,-.

Voor aanvragen via een financieel adviseur daarentegen, ligt het gevraagde kredietbedrag gemiddeld rond de €20.000,-.

Wat ons opvalt is dat een adviseur een aanvraag doet voor, tijdens of na een hypotheekaanvraag. Er wordt een basis van vertrouwen gecreëerd en de complete financiële situatie wordt dan vaak onder de loep genomen en in kaart gebracht. De adviseur geeft aan wat het beste is/past. Blijkbaar speelt zowel het financieel-rationele als het gemak een rol voor deze huishoudens. Het krijgen van een passend advies kan een “veilig en vertrouwd” gevoel geven. De klant neemt uiteraard zelf de beslissing.

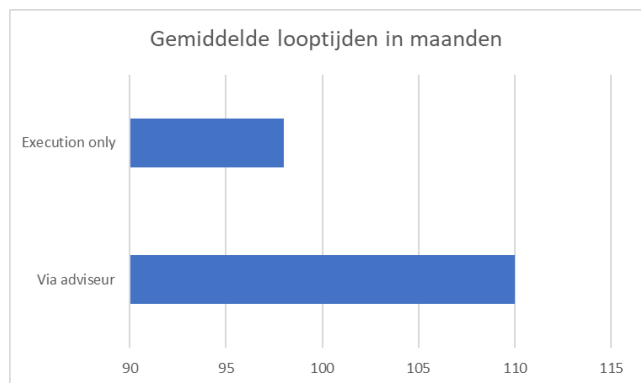


Wat is de looptijd van kredieten die online en via de adviseur worden afgesloten

Gemiddelde looptijd klanten rechtstreeks is 98 maanden.

Gemiddelde looptijd klanten via Intermediair is 110 maanden.

Wat hieruit opgemerkt kan worden is dat de Persoonlijke Lening van 180 maanden uitsluitend wordt afgesloten via intermediairs.



Ontstaat er een betalingsachterstand bij klanten die online een krediet sluiten vs een aanvraag via de adviseur? (vakterm: infectiegraad)

Ook hier is een duidelijk verschil zichtbaar volgens de meting van 2018 op onze huidige portefeuille.

De infectiegraad bij Execution only ligt 2 keer hoger ten opzichte van klanten via het intermediair. De gemiddelde duur van een achterstand is 30 dagen van een krediet afgesloten via een intermediair en 34 dagen in het geval van een online afgesloten krediet.

Opmerkelijk is ook de duur van de achterstand. Uit deze metingen is gebleken dat de klanten die online een krediet hebben afgesloten vaak langer een achterstand in de betalingen blijven houden.

Wij merken dat de basis die de adviseur legt met de klant een grote rol speelt.

Het persoonlijke contact, het vertrouwde gezicht, de loyaliteit, de binding, de privé- en financiële situatie is bekend, etc. Hulpvragen zullen zo sneller worden gesteld en de klant vertrouwt er op dat de adviseur verschillende ingangen heeft om tot een oplossing te komen.

Gesloten contracten (waarneming over een periode van 2 jaar):

Klanten rechtstreeks 808 23,56%

Intermediair 2622 76,44%

