



**“Ik voorzie op termijn een verdubbeling in omvang van de markt voor consumptief krediet”**

**De kredietmarkt loopt nog zo'n acht jaar achter**

Robert Doornbos (49) is de nieuwe CCO van Crédit Agricole Consumer Finance Nederland BV (CACF NL).

Hij is onder andere verantwoordelijk voor het label InterBank, dat zijn leningen alleen via professionele financieel adviseurs aanbiedt. We spreken Doornbos in zijn zevende week bij CACF NL en het wordt al snel duidelijk dat de intermediaire markt al op korte termijn wat zal gaan merken van zijn komst.

**D**oornbos werkte onder andere bij ING Bank, was Director Private Banking & Wealth Management bij CenE Bankiers, CEO bij Amstgeld Effectenbank en WestlandUtrecht Effectenbank en directeur marketing, communicatie & direct sales bij WestlandUtrecht. Doornbos heeft, zoals hij het zelf omschrijft, bij InterBank het stuurwiel van een rijdende trein vastgepakt. “Ik zie hier veel parallellen met WestlandUtrecht. Een echte intermediaire maatschappij met een historie die heel lang terug gaat. Er is vorig jaar met het label een uitstapje gemaakt naar het directe kanaal, maar die stap hebben we dit jaar teruggedraaid. Het gaf verwarring in de distributiekanaalen en ook het intermediair stelde deze stap niet op prijs. We hebben goed naar deze kritiek geluisterd en ik kan u verzekeren dat InterBank weer het pur sang intermediaire label is dat het altijd is geweest en in de toekomst ook zal blijven.”

### **Bastion**

Dit neemt niet weg dat de wereld om ons heen verandert en herkenbaarheid een belangrijk issue is geworden, ook voor intermediaire labels. InterBank is altijd een bastion voor het intermediaire distributiekanaal geweest. Dat maakt dat het label onder mensen die een product bij InterBank hebben een geholpen naamsbekendheid heeft van slechts 8%. Doornbos: “Onze klanten weten dus niet wie er achter het product zit dat ze via hun adviseur hebben afgesloten. Dat willen wij gaan veranderen, omdat de klant steeds meer zelf zal gaan bepalen wat hij wil en bij wie. Dan moet hij ons wel kennen en weten wat wij doen. Daar gaat ook de intermediaire markt de komende tijd wat van merken, maar we zullen alles doen in samenspraak met onze relaties. Vóór het digitale tijdperk

was onze klant het intermediair. Dat is het nog steeds, maar het begrip klant is breder geworden. Wij willen met onze producten dicht bij zowel het intermediair als de consument staan. De consument kiest, dus moeten we ook meer vanuit die consument gaan denken.” Er zal in elk geval op korte termijn geïnvesteerd worden in het samen met een opleider aanbieden van (PE) opleidingen en digitale opleidingsfaciliteiten voor het intermediair. Niet alleen voor de adviseurs zelf, maar ook voor het ondersteunende personeel op het advieskantoor.

### **Verandering**

De nieuwe kredietmarkt – na de crisis – kent jaarlijks ongeveer 7 miljard euro aan nieuwe productie en dit zal langzaam weer stijgen nu de economie aantrekt. Het is volgens Doornbos nog wel een traditionele markt, waarin de grootbanken zo'n 40% marktaandeel hebben. “Spelers op deze markt zijn nog heel behoudend ingesteld, het lijkt soms wel of daar de tijd heeft stilgestaan. Tijdens de crisisjaren is er wel wat veranderd. Naast de grootbanken waren er eigenlijk nog maar twee andere aanbieders voor het intermediair

**ROBERT DOORNBOS**  
CCO van Crédit Agricole Consumer Finance Nederland BV

# Consumptief krediet

## vangt lagere LTV op

overeind gebleven: InterBank en Defam. Nu het weer beter gaat met de economie, zie je andere partijen weer terugkomen op de markt. Maar als je dat vergelijkt met de hypotheekmarkt waar ik vandaan kom, dan kun je wel stellen dat de kredietmarkt nog zo'n acht jaar achterloopt. Maar die verandering zal ook de kredietmarkt gaan bereiken. Op het gebied van de kredietrente heeft ABN Amro onlangs al de markt opgeschud met een forse tariefsverlaging voor consumptief krediet. Het was altijd zo dat de grootbanken een hoger tarief hanteerden dan de kredietverstrekkers die consumptief krediet als speerpunt zien."

### Nieuwe leentrend

Onderscheiden in deze markt zal dus ook vanuit andere terreinen moeten plaatsvinden. Zo kunnen gebruikers van Adviesbox en Finix Adviesplaner sinds eind 2014 direct consumptief krediet van InterBank aanvragen via HDN. Door deze aanpassing is het aanvraagproces voor een consumptief krediet sneller en eenvoudiger geworden voor de gebruikers van Adviesbox. Het is mogelijk om een aanvraag in te dienen voor een Woning Voordeel Financiering, een

Doorlopend Krediet of een Persoonlijke Lening van InterBank. Met deze stap kan het intermediair voorsorteren op een nieuwe trend die Doornbos ziet ontstaan op de hypotheekmarkt, namelijk het verstrekken van consumptief krediet in combinatie met een hypothecaire lening. "Door de aangescherpte wet- en regelgeving is het nog maar beperkt mogelijk de kosten van bijvoorbeeld een nieuwe keuken in de hypotheek mee te financieren. Ook blijven veel mensen na de verkoop van hun woning zitten met een restschuld en wordt het steeds minder makkelijk woonwensen te realiseren met een tweede hypotheek. In al deze gevallen kan een consumptief krediet een goede oplossing zijn. De adviseur zal in de toekomst bouwstenen gaan gebruiken om in de financieringsbehoefte van de klant te voorzien"

### Verdubbeling

Doornbos voorziet door deze nieuwe trend op termijn een verdubbeling in omvang van de markt voor consumptief krediet en daarin zal InterBank met zijn aangesloten adviseurs een belangrijke rol gaan spelen, voorspelt hij. Die forse groei zal ten koste gaan van de traditionele hypo-

Als gevolg van de nieuwe leentrend, voorziet Doornbos op termijn een verdubbeling in omvang van de markt voor consumptief krediet en daarin zal InterBank met zijn aangesloten adviseurs een belangrijke rol gaan spelen.

theekmarkt. Deze twee markten samenbrengen zal nog wel wat veranderingen vragen. Doornbos: "Het is een omslag om te denken vanuit het principe dat binnen de financieringsbehoefte kort en lang samen kunnen komen. We komen tenslotte uit een tijd dat korte financieringen werden ondergebracht in de hypotheek (onder andere financieringen voor keukens en dakkapellen)"

### Private lease

Een andere opkomende trend die Doornbos ziet, is private lease. "Als ik op dit moment via mijn werkgever een leaseauto rijd, dan moet ik daar fiscaal gezien aan bijtelling gemiddeld 20% opgeven. Het is interessant de ontwikkelingen te volgen als ik van diezelfde werkgever een mobiliteitsbudget ontvang en dit gebruik om via private lease een auto te rijden. Hoe de fiscus in de toekomst hiermee om zal gaan, weet ik natuurlijk niet. In ieder geval is private lease een ontwikkeling waar ik hoge verwachtingen van heb." 