

# Kredietbehoefte in crisistijd

**U kunt het verschil maken voor uw klanten.**

**In goede én in slechte tijden.**

**De wereld om ons heen is in de afgelopen vijf jaar in rap tempo veranderd: we zitten midden in een economische crisis, de koopkracht blijft dalen en de consument is kritischer dan ooit. Een slechte markt voor kredieten, zou je denken.**

Toch zijn er ook – of juist? – in deze tijden veel consumenten met een kredietbehoefte. Zo blijkt onder andere uit de roodstand; deze is de laatste vijf jaar met 30% gestegen. Een niet-wenselijke ontwikkeling, maar tegelijkertijd biedt deze ontwikkeling u een kans. Want u kunt uw klanten een verantwoord alternatief bieden. In dit whitepaper leest u hoe u dat doet.

# Een verantwoord kredietadvies in een veranderende wereld

We zitten midden in een economische crisis, de koopkracht blijft dalen en de politiek benadrukt het belang van aflossen. Tegelijkertijd zien we dat consumenten nog onverminderd gebruikmaken van hun creditcard en dat ze heel makkelijk een banklening afsluiten. Ook de roodstand is in de afgelopen vijf jaar explosief gestegen.

Blijkbaar kiezen mensen toch nog vaak voor makkelijke kredietoplossingen, zoals een banklening, een creditcard of roodstand. De rente op deze leningen is echter aanzienlijk hoger dan op een lening van een kredietmaatschappij. Veel mensen realiseren zich dat niet.

**Als financieel intermediair kunt u uw klanten bewust maken van het feit dat ze vaak veel meer betalen dan nodig is. U kunt hun laten zien dat er voordelige en verantwoorde alternatieven zijn.**

In dit whitepaper vindt u daarom veel interessante achtergrondinformatie maar ook zeer praktische rekenvoorbeelden. Aan de hand hiervan geeft u uw klanten een verantwoord kredietadvies dat past in de veranderende wereld. Bent u er klaar voor?

## Leeswijzer

### 1 Ontwikkelingen in de markt

- Economische crisis
- Consumenten worden kritischer
- Kredietbehoefte is van alle tijden
- Roep om aanpak roodstand

### 2 Een verantwoord krediet

- Maak het de klant gemakkelijk
- Laat uw toegevoegde waarde zien
- Laat de risico's van dure leningen zien

### 3 Rekenvoorbeelden

- Roodstand versus consumptief krediet
- Banklening versus consumptief krediet
- Creditcard versus consumptief krediet

### 4 DEFAM is graag uw partner

- Over DEFAM
- Contactgegevens

## Om goed te kunnen adviseren, moet u eerst weten wat er speelt.

Wat speelt er op dit moment? Welke ontwikkelingen zien we op de financiële markt, in de politiek, in consumentengedrag en in de media? U leest hier een samenvatting van de belangrijkste actualiteiten.

### Economische crisis

Het is crisis. Daar kan niemand omheen. De koopkracht daalt en het besteedbaar inkomen neemt af. Huizen staan steeds langer te koop en veel huizen staan 'onder water'. Hierdoor is verhuizen vaak geen optie meer. Daarom kiest men tegenwoordig eerder voor een verbouwing die men al dan niet met een krediet financiert. De verbouwingskredieten zijn overigens sinds de invoering van de nieuwe Belastingwet op 1 januari 2013 niet meer per definitie aftrekbaar; de fiscale aftrekbaarheid geldt alleen nog voor de aflopende kredieten, zoals de Persoonlijke Lening.

### Consumenten worden kritischer

Het consumentenvertrouwen is historisch laag. In juni 2007 stond de indicator van het CBS nog op +21 punten. We behoorden toen tot de meest optimistische consumenten van Europa. In juni 2013 stond de indicator op - 36 punten. De consument is kritischer geworden en wil (of moet!) bezuinigen. Bovendien hamert de overheid op het belang van aflossen. Consumenten nemen dit steeds meer over en zoeken naar manieren om af te lossen.

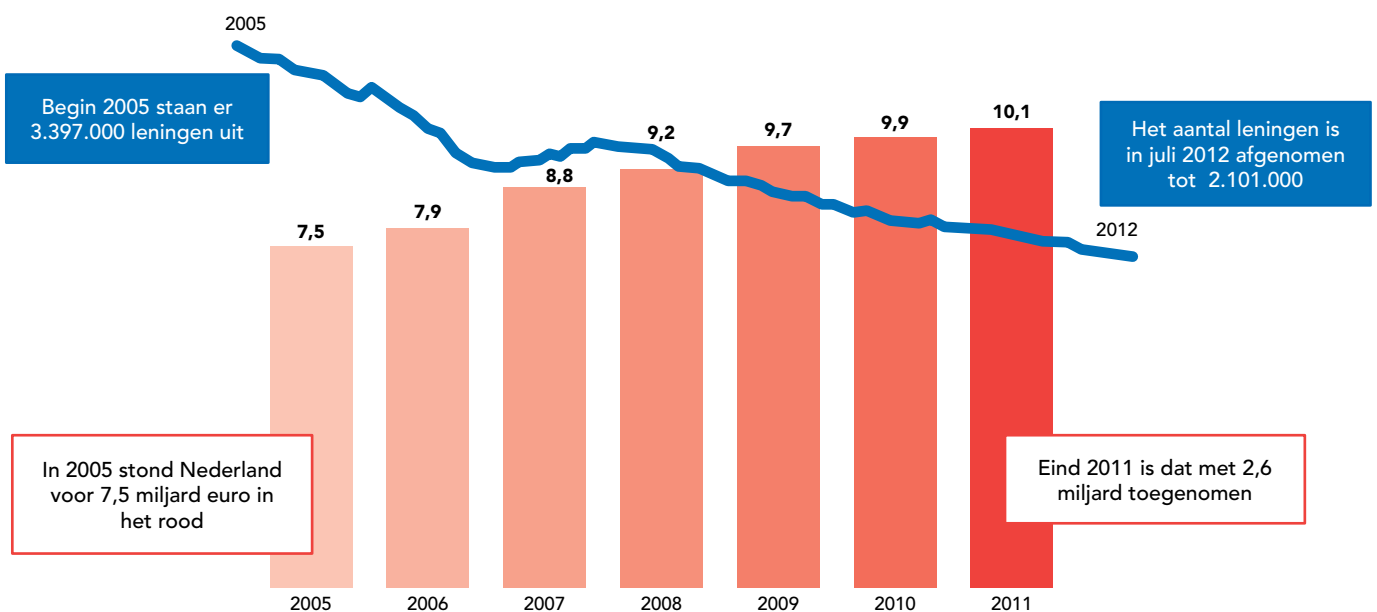
### Kredietbehoefte is van alle tijden

Ondanks de ontwikkelingen die we hierboven noemden, zien we dat mensen nog steeds behoefte hebben aan krediet. Men kiest echter vaak voor de makkelijke weg, dat wil zeggen: roodstand, een banklening of een creditcard. Dit blijkt wel uit het feit dat in de laatste vijf jaar het uitstaand saldo van de roodstand met 30% is gestegen, terwijl in dezelfde periode het uitstaande saldo van de overige consumptieve leningen constant is gebleven. Men realiseert zich vaak niet dat de rente op een banklening vaak al enkele procenten hoger ligt dan op een krediet van een kredietmaatschappij. Om nog maar te zwijgen over de hoge rentes die mensen kwijt zijn aan roodstand en creditcardbetalingen.

## Roep om aanpak roodstand

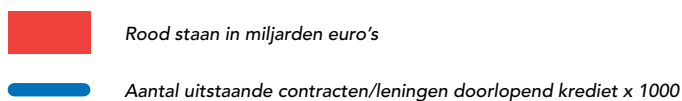
Met name de explosieve toename van de roodstand, is zorgwekkend. Eind 2011 stond men gemiddeld € 3.800 per maand rood. Dit terwijl het modale netto maandinkomen € 1.800 is. Op deze manier dreigt roodstand een lening te worden die nooit wordt afgelost. Ook in de media wordt hier regelmatig aandacht aan besteed. Zo roept de Vereniging van Financieringsondernemingen in Nederland (VFN) de banken op om de klant meer centraal te zetten bij de manier waarop roodstanden op betaalrekeningen aangeboden worden. En op haar website schreef de Consumentenbond: "Lukt het niet om rood staan te voorkomen? Een doorlopend krediet of persoonlijke lening afsluiten kan dan voordeliger zijn. De rente is vaak lager en u bent bovendien verplicht om maandelijks een bedrag af te lossen. Bij roodstand loopt de schuld alleen maar verder op."

## Minder leningen, maar vaker in het rood



In december 2012 stonden 2,6 miljoen rekeninghouders samen ongeveer € 10,2 miljard rood. Vóór de crisis was dit € 8,5 miljard waarbij het aantal rekeninghouders dat roodstaat gelijk is gebleven. Per persoon is de roodstand dus aanzienlijk gestegen.

Cijfers: CBS



## 2 Een verantwoord krediet

### U kunt het verschil maken voor uw klant

**Hoe kunt u als intermediair inspelen op de veranderingen in de markt? Hoe kunt u uw klanten op een verantwoorde manier helpen? Hoe kunt u het verschil maken voor uw klant? Hieronder leest u onze tips.**

#### Maak het de klant gemakkelijk

Uit de cijfers gepresenteerd in deel 1 blijkt wel dat mensen voor gemak gaan als het op een lening aankomt. Ze denken dat ze op safe spelen door bij hun vertrouwde bank te lenen en roodstand voelt niet echt als lenen. Ook het gebruik van een creditcard is heel eenvoudig. Voor je het weet zit je echter met betalingsachterstanden. Bovendien is de rente op de genoemde leningen altijd hoger dan via een kredietmaatschappij of financieringsmaatschappij zoals bijvoorbeeld DEFAM. Met andere woorden: de consument kiest voor gemak en betaalt hiervoor de hoofdprijs. Wilt u uw klant goed kunnen overtuigen, dan zult u hem op de eerste plaats moeten laten zien dat een lening via u ook gemakkelijk is.

#### Laat uw toegevoegde waarde zien

Maar met alleen 'gemakkelijk' bent u er niet. De klant moet ook vertrouwen krijgen in u en uw advies. Al in uw eerste gesprek met de klant kunt u uw meerwaarde laten zien. Hoe? Vraag goed door op de financieringsbehoefte die uw klant heeft. U kunt hem dan al in hetzelfde gesprek met een eenvoudige rekensom laten zien hoeveel hij bespaart als hij via u een consumptief krediet afsluit. Om u alvast op weg te helpen hebben wij in deel 3 van dit whitepaper een aantal rekenvoorbeelden opgenomen waarmee u de klant eenvoudig de verschillen kunt laten zien tussen enerzijds een Consumptief Krediet (van DEFAM in dit geval) en anderzijds de rente op roodstand, een banklening en een creditcard.

#### Laat de risico's van dure leningen zien

Zoals al eerder gezegd, zien veel consumenten een roodstand of een uitstaand saldo op de creditcard vaak niet als een lening. Maar dat is het toch echt. En ook nog eens met een hoge rente. Bovendien gaat bij beide kredietvormen het aflossen vaak niet makkelijk of in zeer kleine stapjes met alle risico's van dien. Als uw klant zijn roodstand of creditcard inlost met een lening van DEFAM, blijft de maandlast gelijk en lost de klant structureel af. Daarmee is een lening een verantwoord alternatief. Ook voor een banklening is een lening een voordelig en verantwoord alternatief. Want de rente voor een banklening is vaak hoger dan bij een financieringsmaatschappij zoals DEFAM. Het is aan u om de klant te laten zien wat de nadelen en de risico's zijn van dure leningen. En om de klant vervolgens een goed alternatief te bieden zodat hij kan bezuinigen of (eindelijk) kan gaan aflossen.

**Kijk snel op de volgende pagina's voor rekenvoorbeelden.**

## Zo ziet een verantwoord advies er in de praktijk uit

Maar wat betekent zo'n verantwoord advies in de praktijk? U ziet het hieronder. We stellen u graag voor aan Johan, aan Myrthe en aan meneer en mevrouw Bruinsma. Zij leenden geld via roodstand, een banklening of een creditcard en kloppen bij u aan omdat ze willen weten of er een beter alternatief is.

### Casus 1 Johan staat € 5.000,- rood

Johan staat € 5.000,- rood op zijn bankrekening. Deze roodstand is ontstaan door een aantal flinke uitgaven, waaronder een reparatie aan zijn auto. Johan heeft een vast contract en heeft een netto inkomen van € 2.000,-. Wat is uw advies?

#### 1 Johan behoudt zijn roodstand

Als Johan niets doet, is het moeilijk voor hem om uit het rood te komen. Het is namelijk gemakkelijk om het geld weer op te nemen. De roodstand zorgt bovendien voor veel extra kosten: Johan betaalt elke maand 12,7% rente over het bedrag dat hij roodstaat.

#### 2 Johan neemt een doorlopend krediet

Johan wil graag aflossen en zijn kosten verlagen. U adviseert hem daarom een Doorlopend Krediet van DEFAM. Hiermee lost hij zijn roodstand in één keer af. Op zijn nieuwe lening betaalt hij 7,9% rente. Bovendien betaalt hij elke maand € 100,- aan rente en aflossing. Na 61 maanden heeft hij de lening volledig afbetaald.

	Roodstand op bankrekening	Doorlopend Krediet van DEFAM
Totale kredietbedrag	€ 5.000,-	€ 5.000,-
Rente	12,7%	7,9%
Wordt de schuld afgebouwd?	Nee. Johan lost elke maand weliswaar € 2.000,- af. Maar hij neemt dit bedrag ook weer geheel of gedeeltelijk op.	Ja. Johan betaalt € 100,- per maand aan rente en aflossing.
Duur van de lening	flexibel	61 maanden

#### Een doorlopend krediet is een verantwoord advies want:

- uw klant bouwt zijn schuld op een gestructureerde manier af;
- uw klant betaalt een lagere rente.

# Rekenvoorbeelden

## Casus 2 Myrthe heeft een banklening van € 5.000,-

Myrthe sloot onlangs een lening van € 5.000,- af bij haar bank. Haar relatie was verbroken en ze kreeg met hoge kosten te maken vanwege de verhuizing en een nieuwe inboedel.

### 1 Myrthe behoudt haar banklening

Als Myrthe haar banklening behoudt, dan heeft ze deze over 64 maanden volledig afbetaald. Elke maand lost ze 2% af van € 5.000,-. De rente is 10,3%. Het eerste jaar betaalt ze dus € 481,72 aan rente.

### 2 Myrthe neemt een doorlopend krediet

Myrthe wil graag weten of er een betere lening is. U adviseert haar om haar banklening over te sluiten naar een Doorlopend Krediet van DEFAM. De looptijd van een Doorlopend Krediet is iets korter, namelijk 61 maanden. Elke maand lost ze 2% af van € 5.000,-. De rente is 7,9%. Het eerste jaar betaalt ze dus € 365,20 aan rente.

	Banklening	Doorlopend Krediet van DEFAM
Totale kredietbedrag	€ 5.000,-	€ 5.000,-
Rente	10,3%	7,9%
Rente en aflossing per maand	€ 100,-	€ 100,-
Looptijd	64 maanden	61 maanden
Betaalde rente na 1 jaar	€ 481,72	€ 365,20

#### Een doorlopend krediet is een verantwoord krediet want:

- uw klant lost haar lening sneller af terwijl de maandlasten gelijk blijven;
- uw klant betaalt minder rente. Zo bespaart zij in het eerste jaar al € 116,52.

# Rekenvoorbeelden

## Casus 3 Familie Bruinsma gebruikte de creditcard

Familie Bruinsma heeft een creditcard met een limiet van € 5.000,-. Door een aantal noodzakelijke uitgaven hebben ze hun volledige krediet gebruikt. Ze betalen het uitstaande saldo in termijnen af.

### 1 Familie Bruinsma betaalt de creditcard in termijnen af

Als meneer en mevrouw Bruinsma gewoon hun termijnen blijven betalen, hebben ze het krediet na 22 maanden afgelost. Ze betalen elke maand € 250,-. Dat is 5% van de limiet. Ze betalen hierover 12,7% rente. Na 1 jaar hebben ze € 320,07 aan rente betaald.

### 2 Familie Bruinsma kiest voor een doorlopend krediet

Meneer en mevrouw Bruinsma vragen zich af of er betere alternatieven zijn dan het gebruik van de creditcard. U adviseert hen daarom een Doorlopend Krediet van DEFAM. Hiermee lossen zij in één keer hun creditcard af. Ze betalen elke maand € 250,- en lossen het Doorlopend Krediet in 22 maanden af. Dat is dus precies hetzelfde als bij hun creditcard. De rente op het Doorlopend Krediet van DEFAM is echter lager, namelijk 7,9%, na 1 jaar hebben ze daardoor geen € 320,- maar € 298,58 aan rente betaald.

	Uitstaand saldo op creditcard	Doorlopend Krediet van DEFAM
Totale kredietbedrag	€ 5.000,-	€ 5.000,-
Rente	12,7%	7,9%
Rente en aflossing per maand	€ 250,-	€ 250,-
Looptijd	22 maanden	22 maanden
Betaalde rente na 1 jaar	€ 320,-	€ 298,58

#### Een doorlopend krediet is een verantwoord advies want:

- uw klant betaalt een lagere rente;
- het rentevoordeel voor uw klant wordt groter naarmate de aflossingsperiode langer duurt;
- uw klant heeft de vrijheid om extra af te lossen. Of om een keer minder af te lossen.



# 4 Wij zijn graag uw partner

## Met DEFAM biedt u uw klanten een verantwoord alternatief

**Dit is een uitgave van DEFAM B.V. DEFAM is 'specialist in verantwoord lenen'. Dit houdt in dat wij ons best doen om overkreditering bij klanten te voorkomen. Wij werken daarvoor samen met zorgvuldig geselecteerde financieel intermediairs. Via hen verkopen wij onze producten. Maar we doen meer dan dat. Wat kunt u van ons verwachten als u kiest voor een samenwerking met DEFAM?**

- We luisteren actief naar de markt en de intermediairs en organiseren daarvoor onder andere klankbordsessies.
- We zijn gesprekspartner van de AFM en komen op voor het belang en de toegevoegde waarde van intermediairs.
- We ondersteunen onze intermediairs niet alleen met verantwoorde producten, persoonlijk contact maar op verzoek ook met marketingondersteuning.

Wilt u verder praten? Neem dan contact met ons op. Wij helpen u graag om uw klant de beste oplossing te bieden voor zijn financieringsbehoefte. Bel ons voor een afspraak: (030) 659 66 15 of kijk op [defam.nl](http://defam.nl).

## DEFAM. Specialist in verantwoord lenen.

DEFAM is opgericht in 1982 en is één van de grootste Nederlandse financieringsmaatschappijen. DEFAM biedt verschillende vormen van Consumptief Krediet en, speciaal voor ondernemers, Financial Lease. Met ons brede scala aan kredietproducten kunt u vrijwel iedere financieringsvraag van uw klant beantwoorden. DEFAM is onderdeel van ALFAM Consumer Credit, een 100% dochter van ABN AMRO Bank N.V.