

Brussel, 28 januari 2019

## In 10 minuten geeft KBC zekerheid over woningkrediet.

In de voorbije 2 maanden kregen gemiddeld 7 klanten per dag instant kredietzekerheid, inclusief gepersonaliseerd concurrentieel tarief.

De vraag naar kwalitatief vastgoed is vandaag erg groot. Wie het huis van zijn dromen of de ideale bouwgrond gevonden heeft, wil en kan vandaag geen dagen of weken meer wachten op een antwoord van zijn bank, maar wil zo snel mogelijk weten of hij een woningkrediet kan krijgen, voor welk bedrag en aan welk tarief.

Sinds eind november krijgen klanten<sup>1</sup> van KBC, CBC en KBC Brussels als eerste en enige in ons land die kredietzekerheid binnen de 10 minuten. Zo zijn ze zeker dat hun droomwoning of ideale bouwgrond door niemand anders voor hun neus wordt weggekaapt.

KBC, CBC en KBC Brussels hebben hun kredietproces dusdanig geoptimaliseerd, versneld en volledig gepersonaliseerd dat ze een antwoord bieden op die duidelijke vraag van hun klanten naar snellere zekerheid over de kredietmogelijkheid bij de aankoop van vastgoed.

In slechts een tiental minuten tijd en op een gebruiksvriendelijke manier gaat de klant van een vrijblijvende kredietsimulatie in KBC Mobile en KBC Touch (pc/tablet) naar een formele online kredietaanvraag. De klant krijgt daarbij een volledig gepersonaliseerd en concurrentieel tarief en de onmiddellijke zekerheid of zijn kredietaanvraag kan worden goedgekeurd. Zo kan hij snel zijn ja-woord geven aan een verkoper of makelaar en andere kandidaat-kopers voor zijn.

Tijdens de pilootperiode de afgelopen 2 maanden sloten zo'n 400 klanten op die manier al een woningkrediet af, gemiddeld dus zo'n 7 dossiers per dag. Zo'n 1500 klanten checkten of een krediet haalbaar was voor hen.

**In 10 minuten geeft KBC zekerheid over woningkrediet, inclusief gepersonaliseerd en concurrentieel tarief.**

*“Steeds meer gezinnen zijn op zoek naar een kwalitatieve woning. De prijzen zitten al jaren in de lift en in een voortdurend lagerenteomgeving is vastgoed eveneens gegeerd als belegging. Wie dus de woning of bouwgrond van zijn dromen heeft gevonden, wordt meestal geconfronteerd met meerdere concurrent-kopers en staat onder druk om snel te beslissen. Daarom is het voor kandidaat-kopers essentieel dat zij snel uitsluitel kunnen krijgen over een mogelijk woningkrediet. Onze **nieuwe, unieke, gebruiksvriendelijke, snelle en persoonlijke oplossing** vult die behoefte perfect in”,* verduidelijkt **Veerle Timmermans, directeur particuliere kredieten en deposito's bij KBC Bank.**

<sup>1</sup> Momenteel is dit om technische redenen enkel mogelijk voor loontrekkende particuliere klanten van KBC. Zelfstandigen en toekomstige klanten kunnen wel een kredietsimulatie starten maar vallen voorlopig nog terug op het gebruikelijke kredietverleningsproces.

Particuliere klanten van KBC, CBC en KBC Brussels kunnen hun concreet woonproject niet enkel online simuleren, maar bovendien krijgen ze sinds november quasi-onmiddellijk zekerheid of - en aan welke voorwaarden - het gevraagde woningkrediet kan worden toegestaan.

Eenmaal de klant zijn keuze bevestigt, contacteert een expert van KBC/CBC Live hem rechtstreeks om het dossier te overlopen en eventuele bijkomende vragen (vb. rond fiscaliteit) te beantwoorden. De verdere afwerking ervan loopt via het kanaal dat de klant zelf verkiest: online (via KBC Mobile of KBC Touch), telefonisch of via chat met KBC/CBC Live (experten op afstand) of in een KBC-bankkantoor. Door de omni-kanaalaanpak kunnen de experts van zowel KBC/CBC Live als in het KBC-bankkantoor immers altijd verder werken aan lopende kredietdossiers en -aanvragen.

### **Volledig gepersonaliseerd en concurrentieel krediettarief.**

Op basis van de beschikbare klantgegevens en het klanten(risico)profiel, en zoals steeds rekening houdende met de terugbetalingscapaciteit van de klant, stelt KBC een gepersonaliseerd en concurrentieel tarief voor dat de klant na de simulatie onmiddellijk kan vastklikken. Dat tarief houdt proactief rekening met het integrale klantenprofiel en de productgerelateerde kortingen voor loondomiciliëring, woningpolis en schuldsaldoverzekering. Dat tariefvoorstel geldt gedurende twee weken.

Om een woningkrediet doorheen alle commerciële kanalen van KBC maximaal en op identieke wijze te kunnen ondersteunen, verloopt de prijszetting voor woningkredieten in alle KBC-kanalen op dezelfde manier en op basis van dezelfde berekeningsmodellen. KBC wil zijn klanten immers een tarief aanbieden dat meteen “juist zit”. Dat geeft de klant onmiddellijk de nodige zekerheid en laat tegelijk ook toe om de kredietbeslissing sneller te nemen.

**Ook voor de schuldsaldoverzekering werkt KBC Verzekeringen met een gepersonaliseerde premie** waarin onmiddellijk rekening wordt gehouden met diezelfde klantgegevens.

### **Online woningkrediet waar en wanneer de klant dat nodig heeft.**

Sinds eind november liep een piloot waarbij meer dan 6.000 klanten een kredietsimulatie volledig en digitaal doorliepen. 1.500 onder hen gingen over tot een effectieve kredietaanvraag, waarvan er tot dusver net geen 400 leidden tot een ondertekend kredietdossier.

De klanten zijn vol lof over :

- De gebruiksvriendelijke manier waarop zij om het even waar en om het even wanneer een woningkrediet kunnen afsluiten;
- de snelheid van de kredietbeslissing : de klant is zeker van het krediet, het tarief en het engagement van KBC.
- en de ondersteuning door KBC-experten waar en wanneer zij die nodig hebben.

*“Ons nieuwe, unieke kredietbeslissingsproces, waarmee we pionier zijn op de Belgische markt, past dan ook perfect in het huidige verwachtingspatroon van de klant: snel, onmiddellijk en altijd beschikbaar, en interactief met de KBC-kanalen die de klant zelf kiest. Onze klanten willen graag maximaal zelf de touwtjes van hun kredietaanvraag in handen houden, maar toch kunnen beroep doen op een KBC-expert wanneer zij daaraan behoefte hebben. 60% van de videochats bij KBC Live handelen dan ook over onderwerpen die met een woningkrediet te maken hebben”,* vervolgt **Veerle Timmermans**.

Vandaag kunnen particuliere klanten (loontrekkenden) van KBC, KBC Brussels en CBC genieten van deze unieke innovatie en instant-kredietzekerheid. Later dit jaar zullen ook zelfstandigen en toekomstige klanten van eenzelfde comfort kunnen genieten. Ondertussen kunnen zij wel gebruik maken van de simulatiemogelijkheden in KBC Touch/KBC Mobile en op de KBC-website.

**Veerle Timmermans** gaat verder : *“Deze unieke innovatie inzake woningkredieten bouwt verder op de ervaring die we de afgelopen jaren opdeden met ondernemerskredieten. In 2016 vereenvoudigden we immers al ons intern kredietbeslissingsproces voor ondernemerskredieten (exploitatiekredieten, investeringskredieten en financiële leasing). Sindsdien stellen we als eerste in de markt ondernemerskredieten tot 150.000 euro binnen de 24 uur ter beschikking, daar waar de gemiddelde doorlooptijd voor dergelijke kredieten vroeger 9 dagen bedroeg. Mede dankzij de technologische en digitale ontwikkelingen kan KBC vandaag 87% van de kredietaanvragen door ondernemers (kmo’s, zelfstandigen en vrije beroepers uit om het even welke sector, inclusief land- en tuinbouw en social profit, die klant zijn bij KBC), binnen 24 uur afwerken, tot grote tevredenheid van de betrokken klanten. Bovendien geeft de efficiëntere organisatie onze experts in de bankkantoren en in KBC Live meer tijd en ruimte om hun dienstverlening aan de klanten nog te verbeteren. Want we menen het ernstig met onze ambitie om de klant centraal te stellen. KBC wil de referentie zijn, zowel voor particuliere klanten, als voor ondernemers. En dankzij de snelle kredietbeslissing zetten we onze rol in de maatschappij kracht bij.”*

**Karin Van Hoecke, directeur digitale transformatie bij KBC** besluit: *“De klant is duidelijk vragende partij naar snelle, eenvoudige en transparante kredietprocessen. We zien een duidelijke verschuiving tussen de verschillende kanalen. De klant beslist zelf langs welke weg hij met ons in contact treedt. Eén op vijf van de woningkredieten passeert vandaag niet langer via het bankkantoor, maar loopt langs digitale weg of via KBC Live, ons contactcenter op afstand. Een kwart van de online aanvragen voor een woningkrediet leidden tot een effectief kredietdossier, en bijna 70% van de woningkredieten en 85% van de schuldsaldopolissen wordt digitaal ondertekend. 69% van de jongeren kiest overigens voor KBC Mobile als kanaal voor hun woningkrediet. Cijfers die duidelijk aantonen dat onze digitale kredietmogelijkheden tegemoet komen aan een reële en groeiende behoefte van onze klant.”*

---

#### **KBC Groep NV**

Havenlaan 2 – 1080 Brussel  
Viviane Huybrecht  
Directeur Corporate communicatie/  
Woordvoester  
Tel.: + 32 2 429 85 45

Persdienst  
Tel.: + 32 2 429 65 01 (Stef Leunens)  
Tel.: + 32 2 429 29 15 (Ilse De Muyer)  
E-mail: [pressofficekbc@kbc.be](mailto:pressofficekbc@kbc.be)

Ga de echtheid van dit document na op  
[www.kbc.com/nl/authenticity](http://www.kbc.com/nl/authenticity)

KBC-persberichten zijn beschikbaar op  
[www.kbc.com](http://www.kbc.com)  
Volg ons op [www.twitter.com/kbc\\_group](https://www.twitter.com/kbc_group)

Blijf op de hoogte van alle innovatieve  
oplossingen via [www.kbc.com/innovation](http://www.kbc.com/innovation)

---