

LINVOICE03

RELATIEMAGAZINE VAN LINDORFF | 8^e JAARGANG MAART 2009



*'We willen
het de klant
zo makkelijk
mogelijk maken'*

Rene Bliekendaal, Badge Groep

VERTREKKEND
ALGEMEEN DIRECTEUR

HANS VAN WERMESKERKEN
KIJKT TERUG

CREDITMARKETING
IN 2020

GROTERE KLANTWAARDE
DOOR DATAVERRIJKING

KANSEN TIJDENS DE
KREDIETCRISIS

BIEDT CREDIT MANAGEMENT
BEDRIJVEN MOGELIJKHEDEN?

Betalen in *Lindorff Financial Services* termijnen

Lindorff Financial Services biedt gezinnen met een schuld bij een bedrijf of instelling een alternatief: in termijnen betalen. Bedrijven sommeren consumenten vaak binnen een aantal dagen het gehele saldo te voldoen. Als de consument het geld wel in gedeelten kan betalen, maar niet in één keer, dan is BetaalPlan van LFS dé betaaloplossing op maat.

Lindorff Financial Services (LFS) is intermediair en bemiddelt in het tot stand komen van kredietcontracten. Deze contracten worden ondergebracht bij een betrouwbare partner die al vele jaren ervaring heeft met miljoenen consumenten in Nederland. Lindorff BV weet als full receivables credit management-organisatie als geen ander hoe in een situatie van betalingsachterstand de vork in de steel zit. Hierdoor kan LFS als onderdeel van Lindorff de juiste inschatting maken over de situatie van de consument en een betaaloplossing op maat aanbieden. Een groot aantal gezinnen heeft een schuld bij een bedrijf of instelling die ze wel willen, maar niet ineens kunnen betalen. Lindorff Financial Services is de eerste organisatie in Nederland die een alternatief biedt. De consument gaat geen incassotraject in, maar sluit een BetaalPlan af. Zo ontvangt het bedrijf of de instelling het openstaande saldo in één keer en betaalt de consument in termijnen de lening met een kredietvergoeding terug. John van Drunen, manager LFS: 'We lossen het probleem op voordat het écht

een probleem wordt. Bovendien is het binnenhalen van nieuwe klanten voor bedrijven doorgaans duurder dan het behouden van bestaande klanten. Het realiseren van dat laatste krijgt dankzij LFS een nieuwe impuls.'

BETAALOPLOSSING OP MAAT

LFS, dat in het vierde kwartaal van 2008 van start is gegaan, biedt BetaalPlan uitsluitend aan via zogenaamde partners. Dit zijn bedrijven en instellingen die zich hebben aangesloten bij LFS. Vaak accepteren bedrijven of instellingen geen betalingsregelingen of is het aantal termijnen beperkt. Een betalingsregeling administreren is arbeidsintensief en zeker geen kernactiviteit van een bedrijf of instelling. 'Als de betaling uitblijft, dan wordt de dienstverlening richting de consument opgeschort of zelfs definitief opgeheven', legt Van Drunen uit. 'Bedrijven of instellingen kunnen zelfs besluiten om de vordering uit handen te geven aan een incassobureau, waarbij incasso- en deurwaarderskosten de oorspronkelijke vordering flink zullen verhogen. Dit terwijl de consument wel in de gelegenheid was om in stukjes de rekening te betalen.' LFS neemt met BetaalPlan een bedrijf niet alleen de administratieve rompslomp van een betalings-





**‘OOK SLECHT BETALENDE
KLANTEN KUNNEN OP TER-
MIJN WEER GOED BETALENDE
KLANTEN WORDEN’**

INVANTIVE

INVANTIVE BV VERZORGT DE AUTOMATISERING VAN BETAALPLAN. GUIDO LEENDERS, MANAGING CONSULTANT BIJ INVANTIVE, OVER BETAALPLAN: ‘WE HEBBEN DE VOLLEDIGE AUTOMATISCHE TOETSING EN VERWERKING – STRAIGHT THROUGH PROCESSING – GEREALISEERD VOOR EENVOUDIGBETALEN.NL. EENVOUDIGBETALEN.NL VERZORGT KLEINE KREDIETEN VOOR CONSUMENTEN. MET EEN “KLEIN KREDIET” WORDT MEESTAL EEN FINANCIERING VAN TENMINSTE “SLECHTS” DUIZENDEN EURO’S BEDOELD, MAAR BIJ EENVOUDIGBETALEN.NL ZIJN DE KLEINE KREDIETEN OOK ECHT KLEIN. INVANTIVE IS ERVAREN IN HET LEVEREN VAN FINANCIËLE SYSTEMEN DIE TEGEN EEN VASTE CONCURRERENDE PRIJS VOLDOEN AAN DE WET- EN REGELGEVING. DE COMBINATIE VAN ABSOLUUT MINIMALE OPERATIONELE KOSTEN PER FINANCIERING EN EEN INNOVATIEF PRODUCT WAS VOOR ONS EEN NIEUWE UITDAGING. IK BEN TROTS OP HET EINDRESULTAAT: EENVOUDIGBETALEN.NL HELPT DEBITEUREN ÉN CREDITEUREN EEN LANGDUURIGE EN HARMONIEUZE RELATIE OP TE BOUWEN.’

regeling uit handen. Bijkomende voordelen zijn onder andere kostenreductie (fte), de focus op kernactiviteiten, een impuls in de klanttevredenheid en het budgetteren van het debiteurenportfolio. Bovendien verleent het bedrijf of instelling zo een extra service door de klant een oplossing op maat aan te bieden. ‘Ook slecht betalende klanten kunnen op termijn weer goed betalende klanten worden’, voorspelt Van Drunen. ‘Onze partner T-Mobile wijst haar klanten inmiddels actief door naar LFS als ze om een betalingsregeling vragen. Diverse T-Mobile klanten hebben hun gehele schuld inmiddels via BetaalPlan voldaan. Ze betalen eenvoudig in termijnen aan onze bankpartner. Dankzij LFS blijft de klantrelatie tussen T-Mobile en de consument behouden zonder dat T-Mobile hiervoor administratieve handelingen hoeft te verrichten.’

VERANTWOORD LENEN

De lening die LFS aan de consument verstrekt, is niet vergelijkbaar met een lening van een bank. Voor banken is het lenen van kleine bedragen niet interessant. Een consument is daar vaak pas welkom bij leenbedragen vanaf



€2.500,- of zelfs €5.000,-. Via LFS leent een consument het exacte schuldbedrag. Zo wordt hij niet verleid om meer te lenen dan nodig is. Verantwoord lenen dus. 'Bij LFS is lenen anders', stelt Van Drunen. 'Je financiering bij LFS wordt uitsluitend gebruikt om de reeds opgebouwde schuld bij een bedrijf of instelling in te lossen.' De consument gaat een krediet aan met een kredietlimiet en lost maandelijks een bedrag af van minimaal twee procent. De kredietvergoeding die verschuldigd is over het opgenomen bedrag, wordt maandelijks aan het debetsaldo toegevoegd. Afgeloste

bedragen kan de consument niet direct opnieuw opnemen. 'De consument zal eerst zijn of haar goede betalingsmoraliteit moeten aantonen door op tijd te betalen. Gebruikmaken van BetaaPlan is echter een keuze die een consument maakt en nooit een verplichting', verduidelijkt Van Drunen.

KREDIETWAARDIG

De consument kan de schuld bij een bedrijf of instelling omzetten in een nieuwe lening (herfinanciering). LFS controleert de consument streng op kredietwaardigheid en kijkt

Voor banken is het lenen van kleine bedragen niet interessant

of hij voldoet aan de richtlijnen en regelgeving die opgesteld zijn door de Autoriteit Financiële Markten. 'Bij iedere kredietaanvraag wordt een zogenaamd klantenprofiel opgesteld. Informatie over het inkomen, de maandelijkse lasten en toetsing bij Bureau Krediet Registratie zijn onderdeel van dit proces', somt Van Drunen op. 'LFS is deelnemer van een stelsel van kredietregistraties dat in stand wordt gehouden door het BKR. Een toetsing bij het BKR is een verplicht en daarmee vast onderdeel van het acceptatieproces.' LFS gaat echter nog een stapje verder. Zo wordt de database van RiskSolutions (onderdeel van Lindorff), die gevuld is met positieve en negatieve betalingsreferenties van miljoenen consumenten, ook gebruikt in de kredietwaardigheidstoets.

Op de website www.eenvoudigbetalen.nl kunnen consumenten en bedrijven meer lezen over LFS en BetaaPlan.