

A woman in a light-colored trench coat is swinging on a swing set, viewed from behind. She is suspended in the air, with her hair blowing in the wind. The background is a dense city skyline at sunset, with warm orange and yellow light filtering through the buildings. The overall mood is one of freedom and optimism.

Klantactivatie

De sleutel tot een
financieel gezonde hypotheek

HDN Ronde Tafel – 19 april 2017

PURPOSE

Consultancy met een Purpose

Financiële
gezondheid

Fysieke
gezondheid

Mentale
gezondheid



De consument van morgen



is altijd online



kent geen grenzen



leeft en werkt flexibel



wil gebruik boven bezit

Is de hypotheek van vandaag al klaar voor de toekomst?

Focus op
verkoop



Administratief



Saaï en
ingewikkeld



Verouderde
data



Verandert
niet mee



Verhuizen =
opnieuw
beginnen

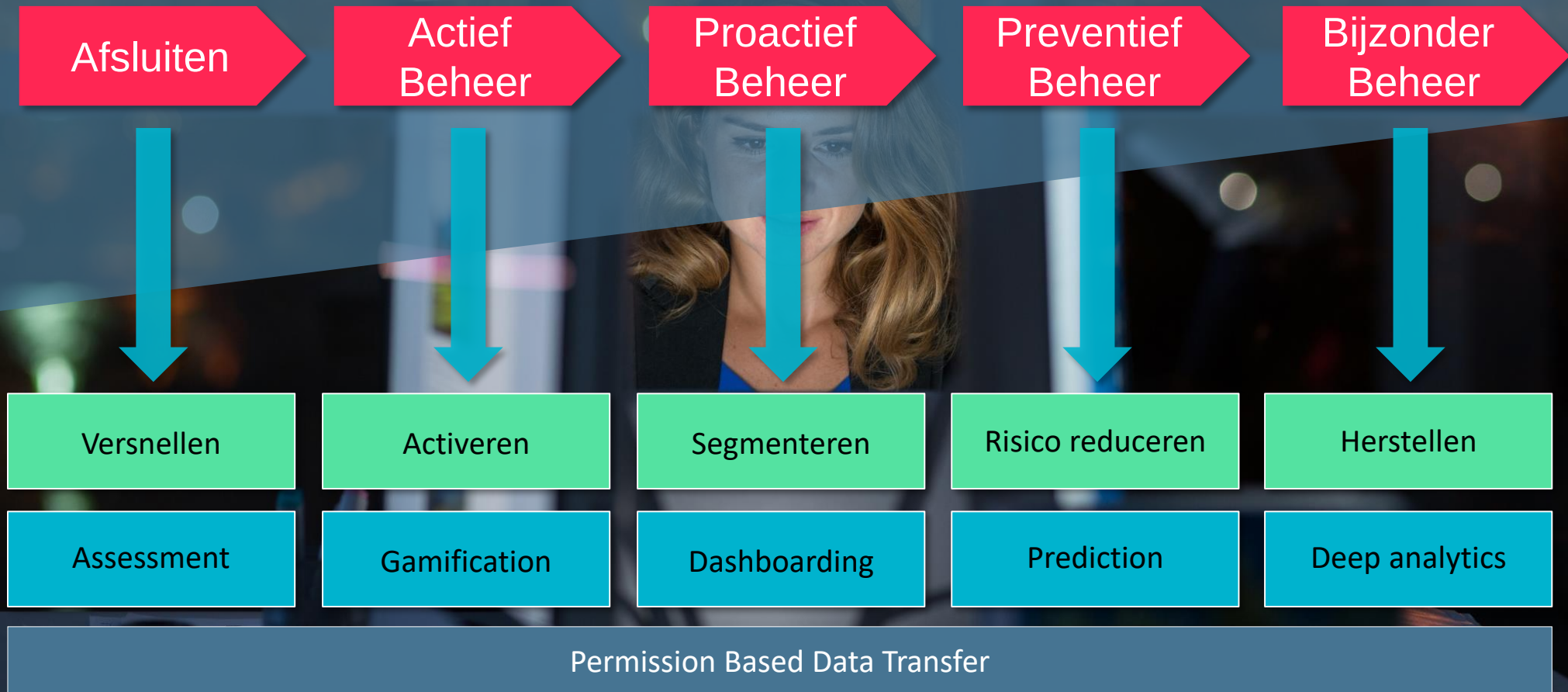




Als zelfs stroom tot leven kan worden gewekt...



Hoe data de hypotheek tot leven kan wekken



VOORBEELD

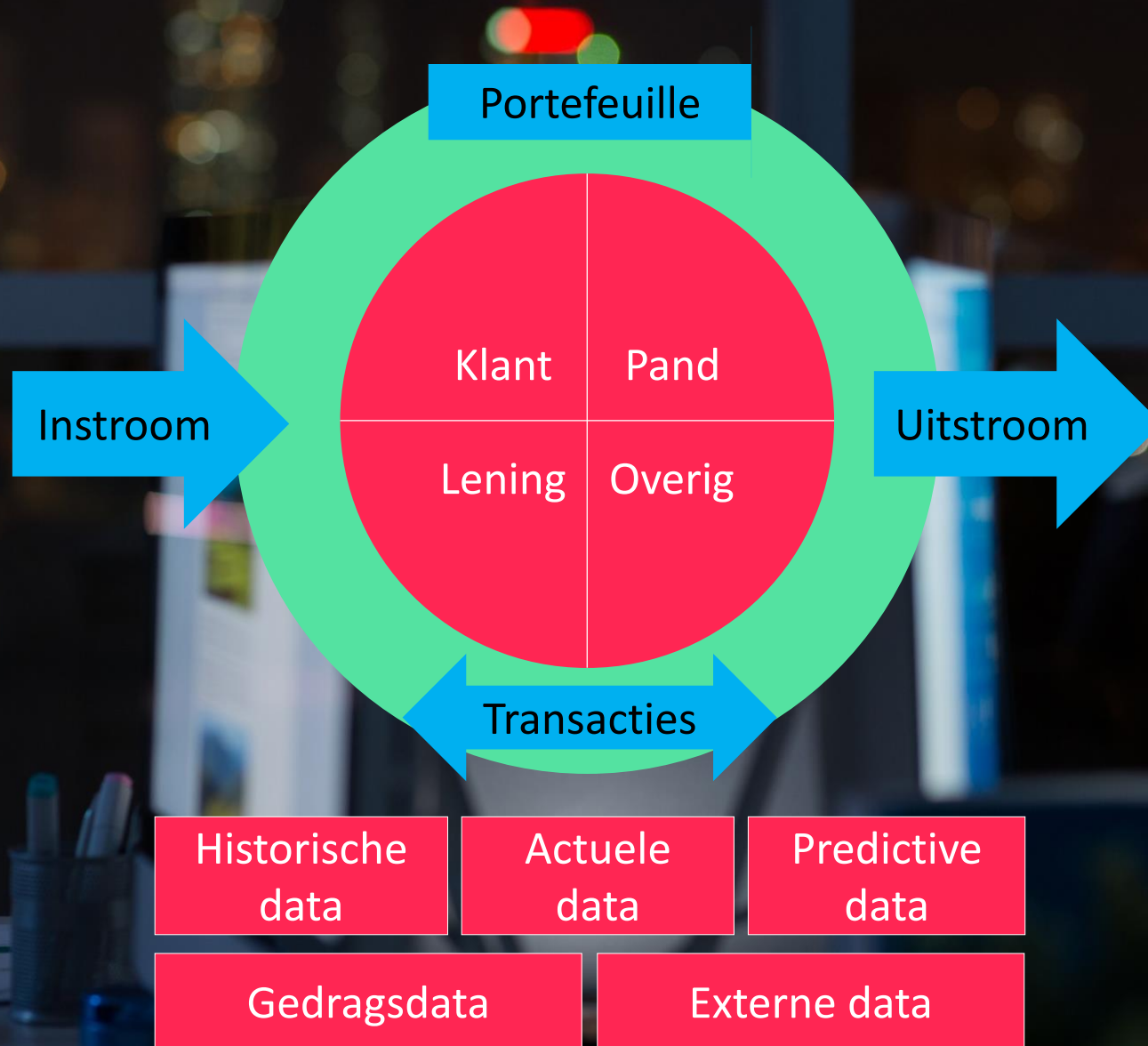


Gamification: waardevolle dialogen



VOORBEELD

Dashboarding: het 'licht aan' in de portefeuille



VOORBEELD

Deep Analytics: van intuïtie naar 'realtime' analyse

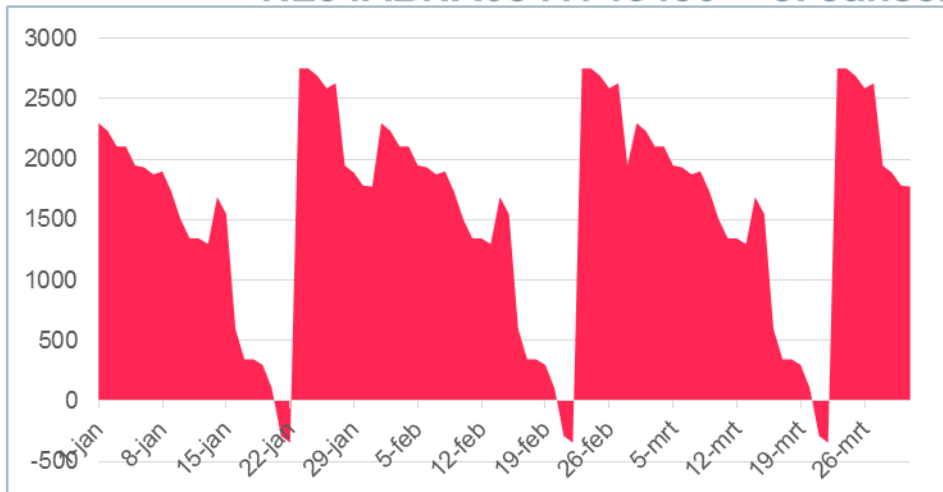
Overzicht

In/Uitgaven

Contact analyse

Forbearance

NL34ABNA0541743450 – J. Jansen en/of F. A. Gelderland



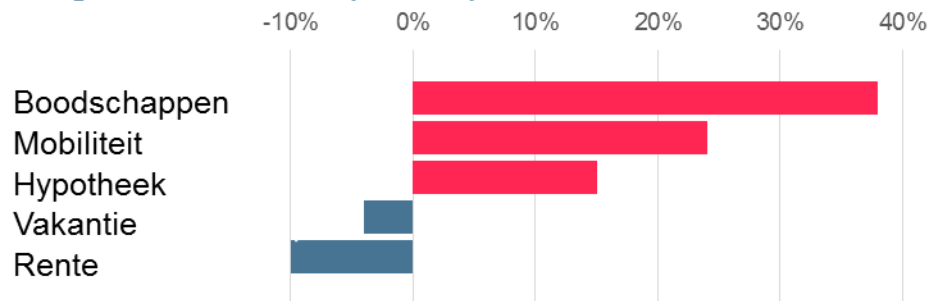
RC: NL34ABNA0541743450

Spaar: NL34ABNA13453456: € 134

Belegging: NL34ABNA13345436: € 1490

Mastercard: NL34ABNA13345436: € 6980

Uitgaven % Nibud (6 mnd)



Risk Compound

Risk score: 8
Recidivist : Ja
Life event: Scheiding
Gini: 0.73
BKR : H5
Experian: high (3)

Expected Loss

EL: € 18.129
PD: 0.43
LGD: 0.17
EAD: € 248.000

VOORBEELD

Call to action!



Er zijn nog de nodige hordes te nemen...

1

Beperkingen in data, systemen
en dataskills

2

Portals vaak vooral transactie-
gericht,
ipv waardevolle dialogen

3

Klantbenadering vaak
nog reactief
of sterk AFM-gestuurd

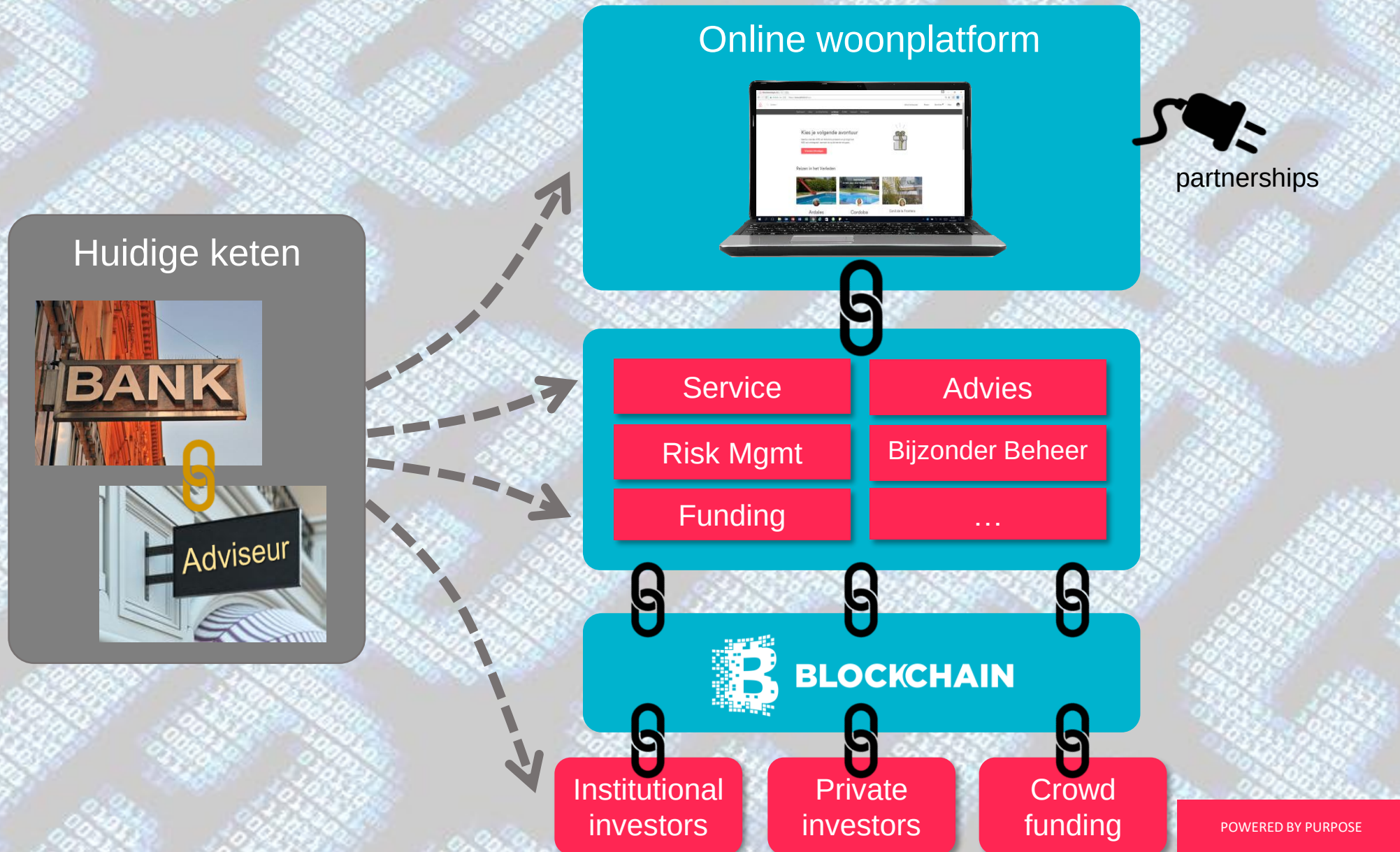
4

Onduidelijke rolverdeling
tussen verstrekkers
en intermediairs

Wie wordt de **airbnb** van de hypotheeksector?



De hypotheek van overmorgen?



Van: de hypotheek van gisteren...



Focus op
verkoop



Administratief



Saaï en
ingewikkeld



Verouderde
data



Verandert
niet mee



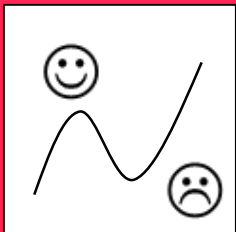
Verhuizen =
opnieuw
beginnen



Naar: de hypotheek van morgen!



Focus op
hele klantreis



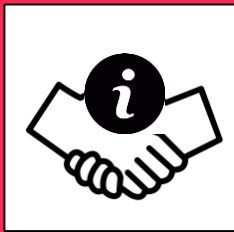
Waardevolle
dialogen



Financiële
gezondheid
voorop



Permission
based data



Eenvoudig
aan te
passen



Waarde-
opbouw
loopt door





Een leven lang wonen zoals je wilt,
met een financieel gezonde hypotheek

Mei - Juni

Gespreksronde: visie 'Healthy mortgage of the future'

Aug - Sept

Klantonderzoek: 'Voice of the customer'

NOVEMBER

Innovatiedag 'Creating healthy mortgages'

2018

Nieuwe benchmark hypotheekbeheer

Dick-Jan Abbringh
d.abbringh@purpose.nl
06-57348087

Sylvia de Bruijn
s.de.bruijn@purpose.nl
06-52447196

'Anders kijken, anders denken'

- Ronde tafel discussie -

Call to action!



Voorbeeld: aflossingsvrije hypotheek

- Activatie klant
- Rol verstrekker
- Rol adviseur
- Bijdrage HDN

Neem de hordes!

1

Welke oplossingen
zien jullie voor de
data-issues?

2

Hoe zet je '**online**' in voor een
waardevolle
dialoog met de klant?

3

Hoe creëer je klantwaarde
voor de **lange termijn**?

4

Wat is de optimale
rolverdeling tussen
de ketenpartners?