

Welkom bij NewsMail #1!

Inhoud:

- Introductie
- Marktcijfers | pagina 1
- Financiering | pagina 3
- Tips & Tricks | pagina 4
- Maak kennis met ... | pagina 5
- Leennormen | pagina 7

Voortaan houden wij jou op de hoogte van alles rondom voertuigfinancieringen en leasing via onze driemaandelijke NewsMail. Je kunt op deze pagina alle artikelen terugvinden van de NewsMail die wij per e-mail of anderszins versturen. En later, als we meer edities hebben, kun je voorgaande edities downloaden via pdf.



Via het menu bovenaan de pagina klik je snel naar de diverse artikelen. Heb je vragen of wil je onderwerpen belicht zien? Stuur dan een mailtje naar mijn marketingcollega's via marketingautomotive@santander.nl.

Veel leesplezier met deze eerste editie en doe je voordeel met de kennis en tips die wij hier delen!

John den Dunnen, Commercieel directeur Automotive

Marktcijfers

Hoeveel personenauto's zijn er in Nederland?

Op 1 januari 2025 waren er ruim 9,2 miljoen personenauto's, 2 % meer dan een jaar eerder. Bijna 90% hiervan staat op naam van een particulier, de rest is eigendom van een bedrijf. Dat het aantal personenauto's ieder jaar weer stijgt is direct helder als je het vergelijkt met zes jaar geleden, toen waren er bijna 10% minder personenauto's dan nu!

Verkoop nieuwe auto's toont herstel in derde kwartaal 2025

Na een terugval van ruim 5% in de eerste zes maanden laten de laatste autoverkoopcijfers zien dat de daling afvlakt en dat er tekenen van herstel zijn richting het einde van het jaar.

In september 2025 zijn er in Nederland 32.199 nieuwe auto's op kenteken gezet, dat is ruim 4% meer dan september vorig jaar. In het derde kwartaal van dit jaar werden er bijna 90.000 nieuwe personenauto's geregistreerd, een stijging van 3%. Het totale aantal registraties komt hiermee uit op 3% minder dan vorig jaar blijkt uit de nieuwste cijfers van BOVAG, RAI Vereniging en RDC.

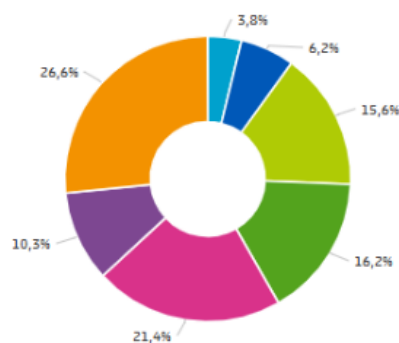
Met een marktaandeel van 48% zijn het vooral de hybrides die het voortouw nemen.

Vorig jaar lag dat marktaandeel in deze maand nog op 39%. Ook de volledig elektrische auto doet het relatief goed: het marktaandeel steeg dit jaar naar 34%.

Bert de Kroon, voorzitter van BOVAG Autodealers, blikt vooruit: "We zien dat de elektrische auto de eindsprint richting eind 2025 al heeft ingezet. Zakelijke rijders kunnen nog tot 1 januari 2026 gebruikmaken van de gunstige bijtelling van 17 procent voor EV's. Daarna betaal je het standaardtarief van 22 procent, net als bij benzine- of dieselauto's." Bron: <https://www.bovag.nl/nieuws/verkoop-nieuwe-auto-s-toont-herstel-in-derde-kwartaal>

Weetje: Bijna een kwart van alle auto's in Nederland is in de laatste vijf jaar gebouwd, terwijl 6% van alle auto's ouder is dan 25 jaar (bron: Bovag).

Personenauto's, naar leeftijd eigenaar, 1 januari 2025



Leeftijd eigenaar
18 tot 25 jaar 25 tot 30 jaar 30 tot 40 jaar 40 tot 50 jaar 50 tot 60 jaar
60 tot 65 jaar 65 jaar en ouder



Bron: CBS, RDW

Verkoop occasions stijgt door in derde kwartaal 2025

Tot en met het derde kwartaal van 2025 zijn in Nederland via de bedrijven-aan-consumentmarkt (BtC) bijna 3% meer gebruikte personenauto's verkocht dan in dezelfde periode in 2024.

Maar ook in de consument-tot-consumentmarkt (CtC) zien we een forse stijging van ruim 6% ten op zichte van vorig jaar. Voor meer gedetailleerde info

<https://www.bovag.nl/nieuws/verkoop-occasions-stijgt-door-in-derde-kwartaal-2025>

Newsmail #1 | Santander Consumer Finance SA branche Nederland | www.santander.nl/automotive-newsmail

Ondernemersvertrouwen minder negatief in derde kwartaal 2025

Het ondernemersvertrouwen is in het algemeen iets gestegen en komt in het derde kwartaal van 2025 uit op -3,8. Toch ervaren ondernemers iets vaker belemmeringen en zijn zij verdeeld over investeringen in 2025. Ook het ondernemersvertrouwen in de auto- en motorbranche is minder negatief met -8,8 aan het begin van het tweede kwartaal van 2025 t.o.v. -12,5. begin eerste kwartaal 2025. Maar vergeleken met andere bedrijfstakken hebben ondernemers in de auto- en motorbranche minder vertrouwen.

Bron: CBS <https://www.cbs.nl/nl-nl/nieuws/2025/32/ondernemersvertrouwen-minder-negatief-in-derde-kwartaal-2025>

Financieren: acceptatiegraad van gemiddeld 74%!



De gemiddelde aanschafprijs van een nieuwe personenauto steeg in 2024 met 4,1%, naar €48.118. Deze stijging past binnen de trend van de afgelopen jaren waarin de prijzen voortdurend toenemen. Financieringskansen volop dus en dat zien we!

Want ook bij Santander stijgt het aantal financieringsaanvragen* en het gemiddelde financieringsbedrag binnen ons eigen automotive-kanaal.

Even wat kengetallen:

- 74% van alle aanvragen, zowel particulier als zakelijk, wordt geaccepteerd.
- Hiervan wordt gemiddeld maar liefst 92% geboekt.
- Het aanvraagbedrag is in twee jaar tijd gestegen met ruim 60%.
- Gemiddelde looptijd van de financieringen is 48 maanden (4 jaar).
- 60% van de financieringen zijn zakelijk.

Deze cijfers geven aan dat er meer dan genoeg financieringskansen zijn maar ook retentiekansen. Immers binnen 4 jaar zijn de meeste financieringen volledig afbetaald wat automatisch kansen voor inruil betekent! *exclusief de financieringsaanvragen van tussenpersonen.

Newsmail #1 | Santander Consumer Finance SA branche Nederland | www.santander.nl/automotive-newsmail

Tips & Tricks bij financieren

1. Wees niet bang om de financieringsmogelijkheden te bespreken met je klant.

Niemand begint bij binnenkomst van de klant over de prijs van de auto, motor of camper. Dat doe je dus ook niet als het gaat over financieren of betalen per maand.

Maar het helpt wel als klanten maandprijzen zien staan bij de voertuigen in jouw showroom!

En het helpt wel als je op de desks informatie plaatst over financieren. Want dit neemt eventuele drempels weg waardoor klanten zelf eerder over financieren beginnen!

Als een klant in het gesprek aangeeft het bijvoorbeeld een mooie auto te vinden maar wel erg duur of boven de begroting, kun je eens aanhalen dat financieren via jouw dealerbedrijf mogelijk is en dat de klant dus niet eerst naar de bank hoeft. Met StartSOL kun je dan snel en eenvoudig een berekening maken en een offerte uitdraaien zodat de klant een prijs op papier heeft. Geef altijd de mogelijkheid tot nadenken, de klant maakt zelf de keuze om te financieren.

2. Haal het meeste uit de Upload Portal!

Gebruik de Upload Portal, de beveiligde uploadomgeving voor jou en jouw klant om snel en veilig een financieringsaanvraag goedgekeurd te krijgen! Lees de volgende tips:

- ✓ **Zorg voor het juiste e-mailadres van je klant!** Is de klant gehuwd of heeft deze een geregistreerd partnerschap? Vraag ook altijd om het e-mailadres van de partner! Beiden krijgen een eigen link voor het uploaden en aanvullen van gegevens. Ook van belang bij zakelijke klanten.
- ✓ **Laat je klant alle gevraagde documenten uploaden via de Upload Portal.** Stuur geen bewijsdocumenten via e-mail! De kans op phishing en identiteitsfraude wordt hierdoor groter. Laat je klant gebruikmaken van de beveiligde Upload Portal. Jouw klant – en separaat de partner of tweede tekenbevoegde – ontvangt een e-mail met hierin een persoonlijke link die toegang geeft tot de Upload Portal. Zo hoef jij geen inzage te hebben in privédetails. Je wordt ook via e-mail op de hoogte gehouden van de voortgang van de aanvraag.
- ✓ **Heeft jouw klant geen e-mail ontvangen?** Laat hem/haar dan de 'ongewenste berichtenbox' in zijn e-mail controleren. Soms komen onze berichten in de spam terecht.
- ✓ **Lukt het uploaden niet?** Jouw klant kan dan zelf contact met ons opnemen via het telefoonnummer dat in de e-mails staat die hij/zij ontvangen heeft.
- ✓ **Vergeet de opt-in niet!** Vertel je klant over de opt-in en dat als deze aangevinkt is, de klant altijd op de hoogte wordt gehouden van de nieuwste aanbiedingen en goede inruilmogelijkheden!

3. UBO-gegevens bij zakelijke aanvragen

Nadat de gegevens van de aanvrager zijn ingevuld worden de UBO-gegevens gevraagd bij zakelijke aanvragen als de onderneming UBO-plichtig kan zijn.

Met de UBO-gegevens wordt vastgesteld wie de eigenlijke eigenaar van een onderneming is.

Nog even dit over UBO:

- De UBO-plicht geldt niet voor eenmanszaken.
- De UBO-plicht geldt ook niet voor beursgenoteerde bedrijven, echter moet er wel bewijs worden aangeleverd dat het een beursgenoteerd bedrijf is. De Upload Portal geeft helder aan jouw zakelijke klant aan welke documenten wanneer moeten worden aangeleverd.
- Heeft jouw klant vragen over de UBO-documenten? Dan kan hij/zij zelf contact met ons opnemen via het telefoonnummer dat in de e-mails staat die de klant ontvangen heeft.

4. Upload TNS en factuur voor snelle uitbetaling

Is de kredietovereenkomst ondertekend door alle partijen en volledig goedgekeurd? Dan krijg je via StartSOL de OTT-code zodat je het voertuig te naam kunt stellen. Tegelijkertijd ontvang je een e-mail met een link naar de Upload Portal voor het uploaden van de TNS en de factuur. Uitbetaling vindt daarna plaats.

Snel uitbetaald krijgen?

Wij hebben de TNS en de factuur dan nodig. Soms zit er enige tijd tussen de ontvangst van de verzoekmail om TNS & factuur en de daadwerkelijke tenaamstelling te uploaden.

Tip: bewaar deze e-mail goed want alleen zo krijg je toegang tot de Upload Portal om te uploaden.

Maak kennis met ...Björn van de Salesdesk!

We stellen je graag voor aan onze collega Björn Trapman, supervisor van de Salesdesk.

Mijn naam is Björn Trapman, ik ben 40 jaar en trotse vader van twee kinderen. Ik werk sinds 2016 bij Santander en sinds juli 2024 heb ik de rol van Supervisor op de Automotive Salesdesk.

Ik ben verantwoordelijk voor het coachen en begeleiden van dit sales supportteam bestaande uit totaal 8 mensen. Wij zijn het eerste aanspreekpunt voor onze partners en helpen daar waar nodig met het invoeren en verwerken van financieringsaanvragen.



Ook volgen we financieringsaanvragen op bij bijvoorbeeld onduidelijkheden en hebben hierdoor veel telefonisch contact met onze partners.

En soms ook met de klanten van onze partners. Want naast het feit dat we een online aanvraagstraat hebben, vinden we deze persoonlijke benadering erg belangrijk. Het is mooi dat we op deze manier van betekenis kunnen zijn voor onze partners.

Wat ik daarnaast fijn vind in mijn rol als Supervisor, is dat ik mijn collega's mag ondersteunen in hun groei en zo gezamenlijk onze doelen kunnen halen.

Heb je een vraag over het aanvraagproces?

Vind hieronder schematisch weergegeven hoe het online aanvraagproces werkt. Maar als je vragen hebt, bel dan gerust met onze Salesdesk op 030 – 63 88 212.

We zijn tijdens kantooruren altijd bereikbaar. Of mail met salesdesk@santander.nl.

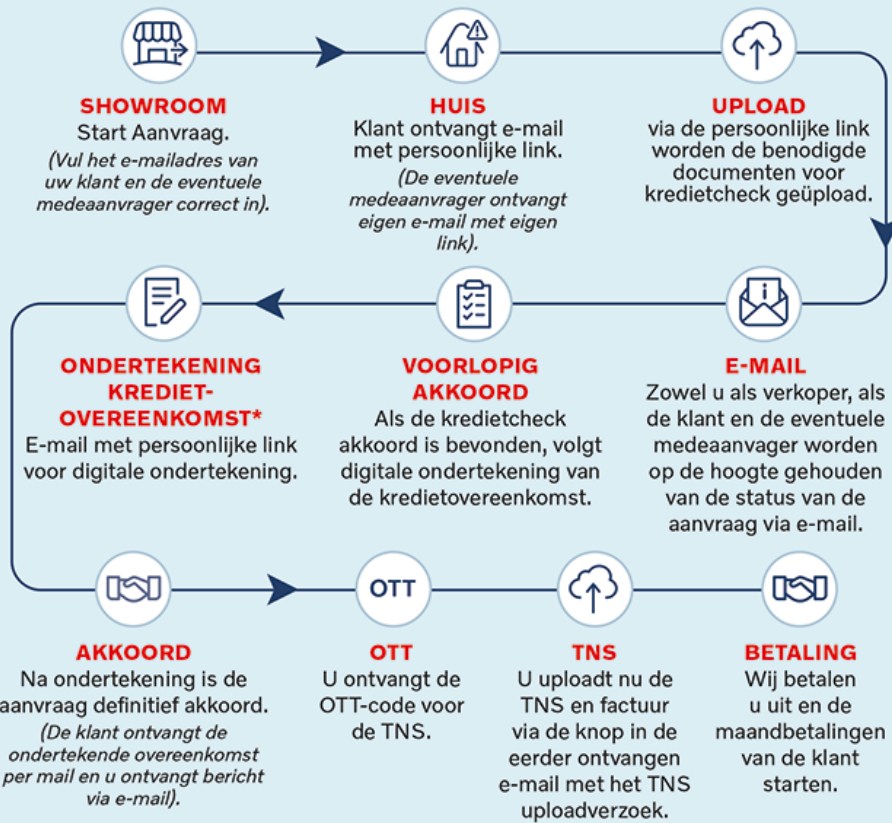
We geven je dan zo snel mogelijk antwoord. **Let op:** het telefoonnummer en het e-mailadres is alleen voor partners. Klanten kunnen altijd bellen of mailen met het telefoonnummer en e-mailadres vermeld in de e-mails die wij sturen tijdens de aanvraag.

Hoe verloopt het online aanvraagproces ook alweer?

Vind hieronder in de "Upload instructies" schematisch weergegeven hoe een online aanvraagproces plus het uploaden verloopt. Gedurende de hele aanvraag houden we je op de hoogte van de status via e-mail zodat je precies weet of jij of jouw klant nog een actie moet ondernemen. Handig!

Heb je toch meer info nodig? Dan kun je natuurlijk altijd de Salesdesk bellen o.v.v. het aanvraagnummer.

Upload instructies



***Het is belangrijk dat het ondertekenen gebeurt in deze volgorde:**

1. Klant ondertekent als eerste via de persoonlijke link in de ontvangen e-mail d.m.v. iDIN met het vertrouwde inlogmiddel van de eigen bank.
2. De eventuele medeaanvrager ondertekent ook d.m.v. iDIN via de eigen link in de persoonlijk ontvangen e-mail.
3. U als verkoper ondertekent als laatste door het plaatsen van een scribble (handtekening plaatsen met vinger, muis of digitale pen).

Ondertekening via iDIN niet mogelijk? In het ondertekeningsportaal kan ook gekozen worden voor handmatige ondertekening.

De kredietovereenkomst wordt via e-mail verstuurd om te printen.

Let op dat het aanvraagproces dan langer duurt omdat iedereen dezelfde kredietovereenkomst met pen moet ondertekenen!

Aanpassing leennormen

Op 17 november jl. is de leennormenmethodiek voor consumptief krediet aangepast. Santander als lid van de VFN (Vereniging van Financieringsondernemingen in Nederland) committeert zich uiteraard om hieraan te voldoen. De

aanpassing van de normen waarborgt dat kredietverstrekking verantwoord toekomstbestendig blijft, waarbij consumenten beschermd worden tegen problematische schulden.

Hoe worden de leennormen berekend?

Het Nibud berekent jaarlijks de minimale kosten die verschillende typen huishoudens maken voor levensonderhoud. Dit vormt de basis voor de leennormen. Door de leennormen af te trekken van het inkomen van een huishouden, bepalen kredietverstrekkers hoeveel iemand verantwoord kan besteden aan aflossing en rente. Zo zorgen de leennormen ervoor dat consumenten voldoende geld overhouden voor hun vaste lasten en dagelijkse uitgaven wanneer zij lenen.

Voor jou verandert er niets

Wij hanteren de nieuwe methodiek wanneer je een financieringsaanvraag voor een particuliere klant indient. Voor jou verandert er dus niets.

Partner Toolbox

Ken je het bestaan van de Partner Toolbox al? <https://www.santander.nl/automotive/partner-toolbox>

Hierin vind je alles omtrent het promoten van financieringen in de showroom, online of voor advertenties. Denk aan de do's & don'ts maar ook voorbeelden en het gebruik van de disclaimer en kredietwaarschuwing, je vindt het hier allemaal.

Door POS-materiaal te gebruiken in je showroom weet je klant dat meteen bij binnenkomst al dat er bij jou per maand betaald kan worden.

