**Businessplan consumentenkredieten**

De kredietgever moet informatie geven over de aard en de omvang van de voorgenomen activiteiten. Onderdeel hiervan is het opstellen van een businessplan dat o.a. een zicht geeft over de volgende elementen:

* De omloopcijfers (zowel bedragen als aantal contracten);
* De productiecijfers van het laatste afgelopen boekjaar (zowel bedragen als aantal contracten).

Geef voor bovenstaande elementen, uitgesplitst volgens de types overeenkomsten consumentenkrediet[[1]](#footnote-1) die aangeboden worden, een overzicht van de stand van zaken op ogenblik van het aanvragen van de vergunning. Maak voor kredietopeningen het onderscheid tussen de toegestane lijnen en de opgenomen bedragen. Als u denkt dat deze cijfers betekenisvol zullen evolueren gedurende de komende jaren gelieve dit uiteen te zetten.

Leg uw distributiemodel uit en becijfer dit aan de hand van volgende tabel. Deze tabel geeft een zicht op het distributiemodel op het ogenblik van het aanvragen van de vergunning. Geef verder aan, indien mogelijk, wat de verwachtingen zijn over toekomstige wijzigingen en/of evoluties van het huidige distributiemodel.

|  |
| --- |
|  Distributiemodel kredietgever |
|  | **% van de omzet** | **Aantal waarmee wordt samengewerkt** |
| Bedrijf van kredietbemiddelaar |  | *NVT* |
| [Kredietmakelaars](https://mcc-info.fsma.be/nl/wat-een-kredietmakelaar) |  |  |
| [Verbonden agenten](https://mcc-info.fsma.be/nl/wat-een-verbonden-agent) |  |  |
| [Agenten in nevenfunctie](https://mcc-info.fsma.be/nl/wat-een-agent-een-nevenfunctie) |  |  |

Geef ook aan in welke mate de distributiekanalen zouden verschillen naar gelang van het type overeenkomsten consumentenkrediet dat wordt aangeboden.

Leg verder uit hoe de kredietgever zich zal financieren met het oog op het aanbieden van consumentenkredieten.

Zaken die verder bij de beschrijving van het businessplan aan bod kunnen komen zijn:

* Het cliëntensegment (doelgroep) dat beoogd zal worden;
* De verhouding t.o.v. de concurrentie op de markt;
* Een schatting van de te verwachten omzet en de strategie om deze te behalen;
* Het geografisch gebied waarbinnen de kredietgever actief zal zijn;
* Het marketingbeleid van de kredietgever (en de kanalen die hiervoor gebruikt zullen worden);
* Het eigen bedrijfsnetwerk dat zal gebruikt worden, o.a.
	+ Exploitatiezetels in België;
	+ Dochterondernemingen die het bedrijf van kredietgever uitoefenen (zie document “Lijst dochterondernemingen consumentenkrediet”;
	+ Bijkantoren die het bedrijf van kredietgever uitoefenen (zie document “Lijst bijkantoren consumentenkrediet”).
* De eventuele bijkomende middelen die op korte termijn zullen gebruikt worden.
1. Zie art. VII.160, §3 van het Wetboek van economisch recht. [↑](#footnote-ref-1)