

A scenic view of a harbor at sunset. The sky is a warm orange and yellow, with the sun low on the horizon. The water is calm, reflecting the light. In the foreground, several wooden boats are docked at a pier. In the background, there are colorful buildings with many windows, some of which are lit up. The overall atmosphere is peaceful and picturesque.

Finansiering af energitekniske løsninger

Teknologisk Institut 2019

Resurs Bank – En nichebank

...Vi skaber værdi samt driver salget for vores partnere.



700
Medarbejdere

5 millioner
Kunder

- 1.200 kæder i Norden
- 35.000 butikker i Norden
- Godt 20 mia. DKK i udlån
- 8 millioner transaktioner årligt
- Noteret på Børsen i Stockholm



Samarbejdspartnere

Et lille udpluk – af de ca. 3500 salgssteder i Danmark



Finansiering – en service for kunderne

En investering i ny energiteknisk løsning er ofte en større beslutning for de private kunder. Altovervejende skyldes det:

- Økonomi, hvorledes kan løsningen finansieres?
- Finansieringsmodel - Er der friværdi i ejendommen?
- Hvad koster en finansiering?

Når en kunde henvender sig til en servicevirksomhed/installatør, med henblik på at få et tilbud på energiteknisk optimering, er kunden købsparat. Mange servicevirksomheder/installatører afgiver herefter et konkret tilbud til kunden og afventer forventningsfuld kundens svar. Vi kender vist alle til følgende kommentar fra kunderne:

- **Vi tænker lige over det!**

Hvorfor ”tænker kunderne lige over”? Vi ved, at det primært er to hovedårsager:

- Økonomien, hvordan skal løsningen finansieres?
- Og ja kan løsningen gøres billigere.

Som servicevirksomhed er det vigtigt at tilbyde kunderne en total løsning – herunder finansiering.

Servicevirksomheder/Installatører – Totalløsninger for kunderne giver flere ordre

Alle Servicevirksomheder/installatører kender alt for godt, det tidskrævende arbejde med afgivelse af tilbud – som ofte aldrig resultere i en ordre. Det er både tidskrævende og ikke mindst omkostningstungt for virksomhederne. Der er derfor al mulig grund til at øge grund at forsøge at øge penetrationsandelen (tilbud der bliver til ordrer).

Med en finansieringsløsning øges mulighederne for at få flere ordre, ved:

- Virksomheden kan tilbyde en totalløsning for kunderne.
- Kunderne skal kun henvende sig et sted.
- Kunderne vil opleve en bedre service og derved en bedre kunderejse.

Finansiering hjælper virksomhederne med at fastholde kunderelationerne.

Autobranchen. Her tages der netop udgangspunkt i totalløsninger – herunder finansiering.

Mere end 60 % af nyvognssalget er finansieret af forhandlerne selv. For energibranchen er det helt anderledes, her er finansieringsandelen markant lavere ofte kun omkring 5 – 10 %. Dog ser vi partnere med en finansieringsandel på mere end 30 %.

Hvorfor er finansieringsandelen ikke højere for f.eks. Installatører? Vi oplever en vis form for berøringsangst.

Finansiering – er det dyrt?

Ligesom autobranchen er vores udgangspunkt, at vores finansieringsløsninger skal være et reelt alternativ til de traditionelle banker. Og ikke mindst: Det skal være fleksibelt, nemt og overskueligt.

Vi tilbyder en finansieringsmodel som er et konkurrencedygtigt alternativ til almindelige bankernes boliglån – Dog uden sikkerhedsstillelse:

60 mdr. rentefrie lån op til 75.000 kr.:

- Oprettelsesgebyr 5 – 6 %
- Månedsgæbyr 39 kr. til 49 kr.
- Årlig rente 0

Boliglån op til 350.000 kr.:

- Op til 15 år.
- Renteniveau fra 2,95 % til 4,9 %
- Oprettelsesgebyr 3 % - 5 %
- Månedsgæbyr 29 kr. til 39 kr.

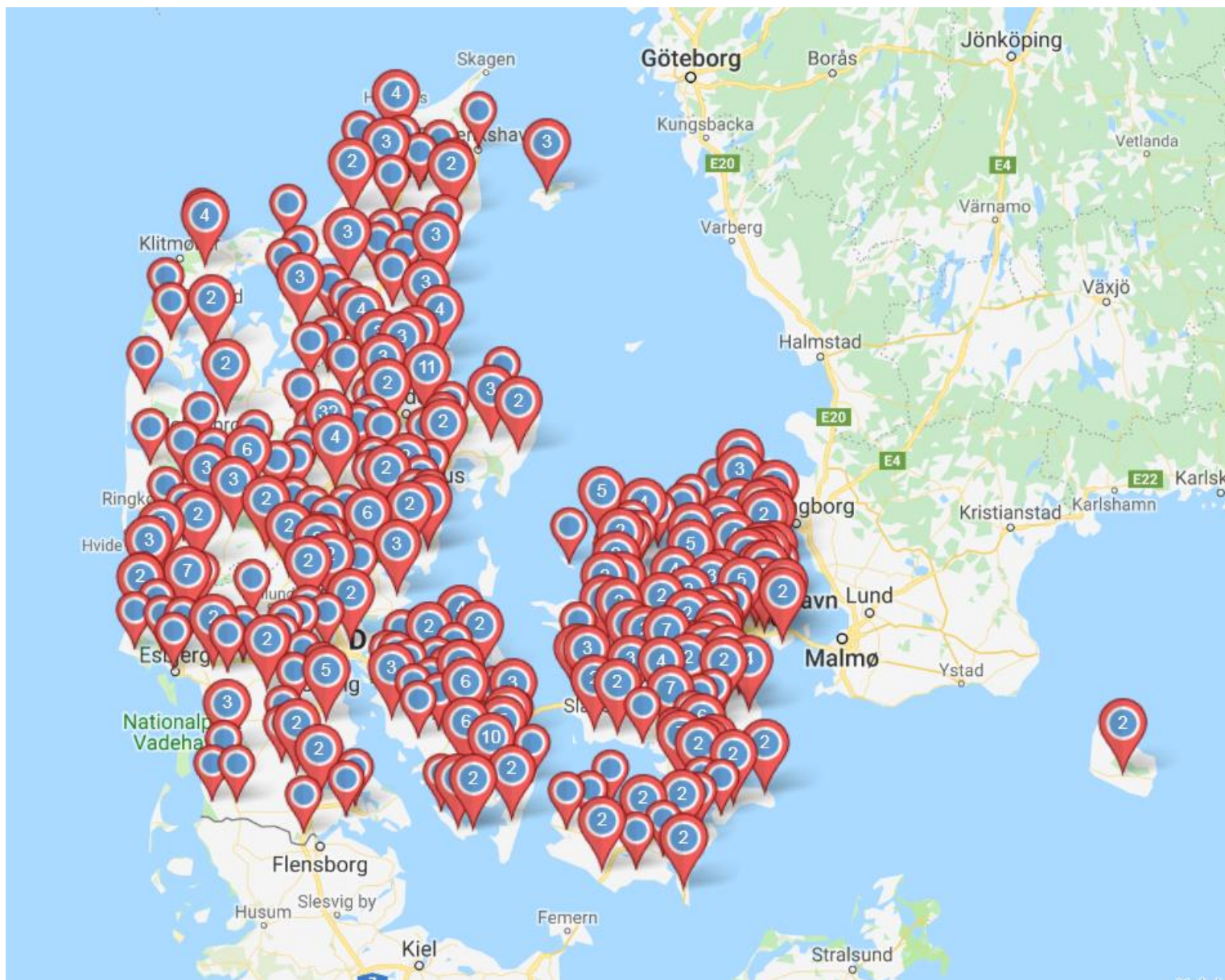
Fordelene for kunderne med finansiering via Resurs Bank

Med et lån hos Resurs Bank opnår kunderne følgende fordele:

- Idet der tale om lånefinansiering uden sikkerhed, sparer kunderne Tinglysningsafgift og Tinglysningsgebyr.
- Ingen krav om udbetaling. 100 % finansiering.
- Kunderne kan få medfinansieret en yderligere varmeoptimering. F.eks. udskiftning af gamle radiatorer.
- Prisen for finansiering er transparent for kunderne i form af en ÅOP angivelse.
- Kunden ejer den finansierede energiløsning
- Vi har ingen krav om indfrielse af lånet, hvis kunden f.eks. Flytter.
- En meget hurtig ekspeditionstid.

Ofte betaler energibesparelsen en stor del eller hele den månedlige finansieringsydelse

Lidt tørre tal – Finansierede luft/vandvarmepumper i 2018



Bruger folk finansiering hos Resurs Bank?

I 2018 havde vi et finansieringssamarbejde med godt 450 samarbejdspartnere indenfor energitekniske løsninger. Vi finansierede:

- 1.672 nye gaskedler (Hvor kunderne angav gaskedel i låneformål)
- 345 Luft/vand varmepumper. Her er det reelle tal højere, idet de kunder der ikke har anført varmepumpe i lånets formål ikke er medtaget. Vi antager selv, det reelle tal er mellem 450 – 500 enheder.

Dertil kommer andre finansieringer af (her har vi ikke valide tal):

- Luft/Luft varmepumper
- Jordvarme
- Solceller
- Solvarme

Lad os skabe vækst, sammen...

Tonny Meier

Market Manager
Sales Finance

+45 21 27 71 64
Tonny.meier@resurs.dk

Resurs Bank AB

Delta park 46
DK-2665 Vallensbæk Strand
www.Resursbank.dk