



Hypotheek.winkel s'étend à Bruxelles et aux assurances



Guy Van Antwerpen, managing director d'Assurances.be, et David Geerts, CEO d'hypotheek.winkel.

DAVID ADRIAEN | Aujourd'hui à 03:00

Le conseiller en crédits entièrement digital Hypotheek.winkel rachète Assurances.be et se lance à Bruxelles avant de s'attaquer à la Wallonie.

Hypotheek.winkel compare pour ses clients les taux des crédits hypothécaires de différentes banques. Avec l'ouverture d'une **première agence pilote dans la capitale**, hypotheek.winkel s'ouvre sur le marché francophone. "Une deuxième agence sera ouverte l'an prochain à Bruxelles. Nous nous élargirons **ensuite en Wallonie. Nous comptons y ouvrir des agences dans les grandes villes**", ambitionne David Geerts, CEO d'hypotheek.winkel.

Avec la reprise d'Assurances.be, les assurances auto et les voyages viennent enrichir la gamme de services du groupe.

Cet élargissement doit aider le groupe à **doubler au plus vite le volume de crédits actuel, qui oscille depuis 2019 autour de 1 milliard d'euros**. David Geerts s'attend également à ce que les agences existantes augmentent leur chiffre d'affaires grâce à de nouveaux recrutements. "Nous souhaitons recruter 60 conseillers supplémentaires au cours des prochaines années".

Hypotheek.winkel emploie 15 personnes au siège social de l'entreprise. Le réseau de franchisés compte 90 employés.

Mais ce n'est pas tout. Un an après l'entrée du fonds d'investissement Vortex à son capital, le conseiller en crédits **rachète le comparateur d'assurances Assurances.be**. Le site proposait déjà un lien vers les produits d'assurance solde restant dû et incendie. Avec la reprise d'Assurances.be, **les assurances auto et les voyages viennent enrichir la gamme de services du groupe**.

Digital et virtuel

Assurances.be attire chaque année 1,5 million de visiteurs et réalise 250.000 simulations. Il s'agit d'un acteur 100% digital qui perçoit des commissions en cas de signature de polices d'assurances en ligne et pour le renvoi de clients vers les courtiers. **Hypotheek.winkel dispose aussi d'un site internet, mais les simulations se font essentiellement via les agences traditionnelles**. Les discussions par vidéo représentent un peu moins de 25% des contacts.

Pour l'instant, les deux marques et canaux continueront à coexister de manière distincte, mais il est prévu d'explorer les possibilités de synergies.

"Pour un crédit hypothécaire, il vaut mieux prévoir une réunion offline", explique David Geerts, CEO d'hypotheek.winkel. "Il est difficile de réaliser l'ensemble du processus par visioconférence. Pour la plupart des candidats acheteurs, il s'agit de la décision la plus importante de leur vie. C'est pourquoi ils préfèrent une rencontre physique pour des discussions décisives."

Pour l'instant, les deux marques et canaux continueront à coexister de manière distincte, mais il est prévu d'explorer les possibilités de synergies. "Nous croyons en une combinaison entre les contacts online et offline pour fournir des informations et des conseils aux clients souhaitant souscrire un crédit et/ou des produits d'assurance. Nous sommes encore en train de tester différentes méthodes", conclut David Geerts.

Source: L'Echo