

Ontdek MyMobility: hét digitale mobiliteitsdashboard van KBC

**KBC-kanten kunnen binnenkort een nieuwe of tweedehands
wagen vinden via KBC Mobile**

Deze week introduceert KBC MyMobility in de KBC (Brussels)/CBC Mobile app. Hiermee zet KBC een nieuwe standaard in digitale mobiliteit: klanten krijgen één overzichtelijk platform waar ze hun volledige mobiliteit kunnen beheren, van het vinden van een nieuwe of kwaliteitsvolle tweedehands wagen met exclusieve voordelen, tot het plannen en kiezen van mobiliteitsoplossingen. Met MyMobility zien klanten niet alleen hun beschikbare mobiliteitsopties, maar krijgen ze via Kate ook praktische begeleiding: van het vergelijken van wagens en kosten tot het aanvragen van offertes en het opvolgen van hun keuze. Zo weten ze altijd welke stap ze moeten zetten en wat dat betekent voor hun budget.

Wat is MyMobility?

De mobiliteitswereld verandert razendsnel. Klanten worden geconfronteerd met stijgende kosten, een groeiend aanbod aan alternatieven en een steeds complexere zoektocht naar de juiste mobiliteitsoplossing. Uit recent onderzoek¹ blijkt dat 44% van de particuliere autokopers onzeker is over hun volgende aankoop en dat meer dan 30% zich verloren voelt in de overvloed aan informatie. Tegelijk groeit de vraag naar duurzame, flexibele en geïntegreerde mobiliteitsoplossingen. 64% van de Belgen is (zeer) geïnteresseerd in een totaaloplossing voor mobiliteit en 76% van onze klanten staat open voor het kopen van een auto via KBC Mobile². KBC wil zo met MyMobility een antwoord bieden op deze uitdagingen door klanten te begeleiden in hun volledige mobiliteitsreis – van inspiratie tot aankoop, financiering en dagelijks gebruik.

Via MyMobility kunnen klanten rechtstreeks via KBC Mobile een nieuwe of tweedehands wagen vinden uit een aanbod van meer dan 800 auto's, in samenwerking met betrouwbare partners zoals Cardoen, VAB, KBC Autolease en diverse automerken. Dankzij deze samenwerkingen in combinatie met een digitaal proces (waarbij de klant onmiddellijk een lening en verzekering kan afsluiten), maken we de overstap naar een nieuwe auto eenvoudig, transparant en zorgeloos. De effectieve aankoop van de wagen vindt plaats bij onze partners, zodat klanten kunnen

¹ Onderzoek Toyota 2023

² KBC onderzoek juni 2025

rekenen op hun expertise en service. En we blijven verder bouwen: niet alleen verbeteren we continu onze processen, maar ook onze producten, zodat we onze klanten zo goed mogelijk kunnen helpen.

KBC kiest er bewust voor om niet enkel een product aan te bieden, maar een totaaloplossing die inspeelt op de veranderende behoeften van de klant. Door het bundelen van mobiliteitsdiensten, financiële oplossingen en gepersonaliseerd advies via Kate, wil KBC de drempels verlagen en klanten helpen om met vertrouwen de juiste keuzes te maken. Zo wordt mobiliteit niet alleen eenvoudiger, maar ook transparanter en voordeliger.

MyMobility is geen losse functie, maar een nieuw ecosysteem binnen KBC Mobile. Ook klanten die niet op zoek zijn naar een nieuwe wagen vinden hun gading: het dashboard biedt toegang tot diverse mobiliteitsdiensten zoals openbaar vervoer, deelfietsen, parkeren, en tankbeurten. Daarnaast kunnen klanten de totale kost (Total Cost of Ownership) van hun huidige wagen berekenen en krijgen ze toegang tot inspirerende en relevante artikels over mobiliteit via MyNews, het nieuwe content platform in KBC Mobile.

Met MyMobility positioneert KBC zich als dé mobiliteitspartner voor de toekomst. Het platform groeit mee met de klant en speelt in op veranderend gedrag en nieuwe mobiliteitsbehoeften. Door te investeren in digitalisering, samenwerking en innovatie, wil KBC een duurzame, toegankelijke en geïntegreerde mobiliteit mogelijk maken voor iedereen.

Waarom kiezen voor KBC Mobile bij de zoektocht naar een nieuwe wagen en beheer van je bestaande wagen?

1. Start in KBC Mobile

De klant opent de MyMobility-tegel in de app en krijgt meteen een overzicht van het volledige mobiliteitsaanbod³, inclusief meer dan 800 wagens (nieuwe modellen en tweedehands) van betrouwbare partners.

2. Wagen kiezen

Slim zoeken naar je nieuwe droomwagen: Dankzij MyMobility vind je snel een wagen die past bij jouw budget én krijg je meteen inzicht in de totale kost (verzekeringen, financieringskosten, ...) ervan. Via handige filters kan de klant wagens sorteren op merk, model, prijs en aandrijving. Er is steeds een up-to-date aanbod, met extra aandacht voor kwaliteitsvolle tweedehands wagens.

3. Financiële haalbaarheid

De klant wordt vroeg in zijn aankoopproces begeleid bij het bepalen van de financiële haalbaarheid. Een affordability check toont daarbij of de aankoop effectief haalbaar is.

4. Financiering en verzekering regelen

Indien gewenst kan de klant in enkele klikken een autolening en verzekering afsluiten, volledig digitaal en zonder papierwerk.

KBC ziet dat het gemiddeld kredietbedrag voor een elektrische auto 39% hoger ligt dan voor een niet-elektrische auto. Dankzij de Autolening Plus⁴, die speciaal werd gelanceerd in het kader van MyMobility, biedt KBC bovendien een nog flexibeler en toekomstgericht financieringsaanbod, afgestemd op de evoluerende

³ Enkel voor klanten die gekozen hebben voor "Extra gebruiksgemak"

⁴ De Autolening Plus is een specifieke vorm van autofinanciering waarbij de maandelijkse aflossingen lager zijn dan bij een klassieke lening met vaste maandlasten. Aan het einde van het contract volgt echter een verhoogde laatste aflossing, gebaseerd op de restwaarde van de wagen.

Kredietvorm: Lening op afbetaling. Onder voorbehoud van goedkeuring van uw kredietaanvraag door KBC Bank NV. Kredietgever: KBC Bank NV, Havenlaan 2, 1080 Brussel, België. BTW BE 0462.920.226, RPR Brussel.
LET OP, GELD LENEN KOST OOK GELD.

noden in de autosector. In plaats van vaste maandelijks bedragen zoals bij een klassieke autolening, betaal je bij Autolening Plus lagere maandlasten tijdens de looptijd. Dit geeft meer financiële ademruimte. Aan het einde van het contract volgt een verhoogde laatste aflossing, gebaseerd op de restwaarde van de wagen. Dit maakt het mogelijk om de kosten te spreiden en de wagen later eventueel te verkopen om die restwaarde te betalen⁵.

Recent werden ook kortingen ingevoerd op de tarieven van autoleningen voor elektrische tweedehandswagens ouder dan drie jaar. Daarnaast werd het aanbod uitgebreid naar elektrische mobilhomes en motoren, waarbij klanten telkens kunnen genieten van een voordeliger tarief in vergelijking met fossiele varianten.

We blijven onze mobiliteitsoplossingen en financiële producten continu verder ontwikkelen, zodat klanten steeds kunnen rekenen op innovatieve oplossingen die inspelen op de nieuwste trends en behoeften.

5. **Kate bespaart je geld op de aankoop van je wagen!**

Tijdens het proces wordt de klant begeleid door Kate en ontvangt die bij aankoop, lening én verzekering extra voordelen zoals Kate Coins⁶. Daarnaast genieten klanten bij de aangeboden nieuwe wagens ook van een significante korting.

6. **Geen verrassingen over de waarde van je wagen**

Met de TCO-berekening weet de klant vooraf wat zijn huidige wagen écht kost en komt hij niet voor onaangename verrassingen te staan.

7. **Contact met dealer**

Bij interesse kan de klant rechtstreeks contact opnemen met de dealer voor een testrit, aankoop van de wagen of bijkomende vragen. Alles verloopt veilig en transparant.

Kortom: Door eerst via KBC Mobile te passeren, is de klant zeker van een transparant, voordelig en zorgeloos aankoopproces. Hij geniet niet alleen van scherpe prijzen en exclusieve voordelen, maar krijgt ook persoonlijke begeleiding bij elke stap. Zo is het voor de klant altijd een win!

Meer dan alleen auto's

Naast het vinden van een auto biedt MyMobility ook toegang tot andere mobiliteitsdiensten zoals openbaar vervoer, deelfietsen, parkeren, tankbeurten en inspirerende artikels over mobiliteit.

Zo speelt KBC in op de veranderende mobiliteitsbehoeften van haar klanten. Dit zien we ook terugkomen in het succes van de mobiliteitsdiensten via KBC Mobile:

- De Lijn: >1 miljoen tickets verkocht
- NMBS: >1 miljoen tickets verkocht
- 4411: >2 miljoen parkeersessies
- MIVB: >3 000 tickets verkocht
- Deelfietsen: >8 000 ritten
- Deelauto's: >11 000 ritten

*cumulatieve cijfers tot september 2025

⁵ Let op: het kan zijn dat je auto minder waard is dan het restbedrag.

⁶ Kate Coins zijn exclusief voor klanten die een zichtrekening hebben bij KBC en die hebben gekozen voor commerciële aanbiedingen 'Op jouw maat' in KBC Mobile.

Karen Van De Woestyne, Directeur Transform & Data in Divisie België: *“MyMobility is het digitale mobiliteitsdashboard van KBC, ontwikkeld door KBC-medewerkers met jarenlange klantenervaring en de nieuwste technologie. Het helpt klanten om sterker te staan in hun keuzes en biedt relevante, gepersonaliseerde voordelen en inzichten. Met MyMobility in KBC Mobile ontdek je een slimme manier om je mobiliteitsplannen waar te maken. Van eerste inspiratie tot effectieve aankoop: alles wat je nodig hebt, vind je op één plek. Wat MyMobility uniek maakt, is de combinatie van een breed mobiliteitsaanbod, innovatieve digitale begeleiding via Kate en de samenwerking met betrouwbare partners. We willen onze klanten niet alleen ondersteunen bij de aankoop van een wagen, maar hen ook begeleiden in hun volledige mobiliteitsreis, met aandacht voor duurzaamheid, flexibiliteit en gebruiksgemak. Door te investeren in digitalisering en innovatie, maken we mobiliteit toegankelijker en transparanter voor iedereen. Zo bouwen we samen aan de mobiliteit van morgen.”*

Unieke troeven van MyMobility:

- **Gepersonaliseerd:** MyMobility capteert signalen en biedt relevante, gepersonaliseerde inzichten en voorstellen. Klanten krijgen niet alleen antwoorden, maar ook de juiste vragen aangereikt om weloverwogen keuzes te maken.
- **Sterk partnernetwerk:** Samenwerking met betrouwbare autoverdelers en mobiliteitspartners (o.a. KBC Autolease, VAB, Cardoen, Ford, Smart, Mercedes, Volvo, Polestar, Tesla, Jaecoo, Omoda, Voyah-Dongfeng, KGM).
- **Innovatieve stimulansen:** Wie via KBC Mobile een auto vindt én een lening en verzekering afsluit, ontvangt tot 250 Kate Coins en geniet van exclusieve voordelen op nieuwe wagens.

KBC persdienst

+32 475 78 08 66 / + 32 2 429 85 45 / +32 2 429 29 49 / +32 2 429 32 88

KBC Groep NV – Havenlaan 2, 1080 Brussels

KBC persberichten zijn beschikbaar op www.kbc.com of kunnen worden verkregen door een e-mail te sturen naar pressofficekbc@kbc.be