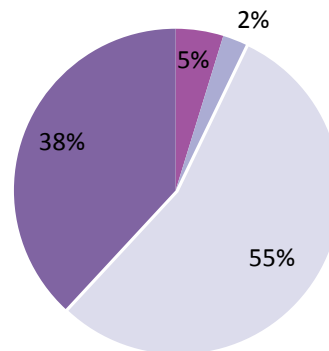


PARTNERTEVREDENHEIDSONDERZOEK 2013

1. HOE TEVREDEN BENT U OVER ATLANCE ALS PARTNER

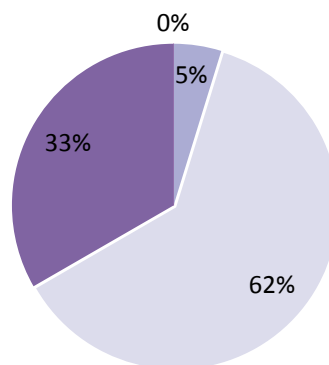
■ Zeer ontevreden ■ Ontevreden ■ Tevreden ■ Zeer tevreden



PARTNERTEVREDENHEIDSONDERZOEK 2013

2. HOE TEVREDEN BENT U OVER DE PRODUCTEN EN SERVICES

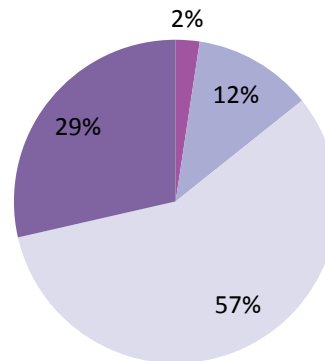
■ Zeer ontevreden ■ Ontevreden ■ Tevreden ■ Zeer tevreden



PARTNERTEVREDENHEIDSONDERZOEK 2013

3. HOE TEVREDEN BENT U OVER DE PROCEDURES

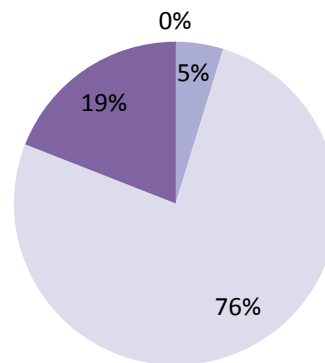
■ Zeer ontevreden ■ Ontevreden ■ Tevreden ■ Zeer tevreden



PARTNERTEVREDENHEIDSONDERZOEK 2013

4. HOE TEVREDEN BENT U OVER DE PRIJSSTELLING

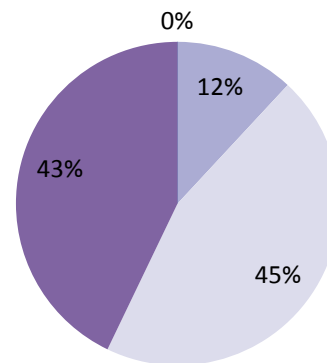
■ Zeer ontevreden ■ Ontevreden ■ Tevreden ■ Zeer tevreden



PARTNERTEVREDENHEIDSONDERZOEK 2013

5. HOE TEVREDEN BENT U OVER DE MANIER WAAROP ATLANCE MET U COMMUNICEERT

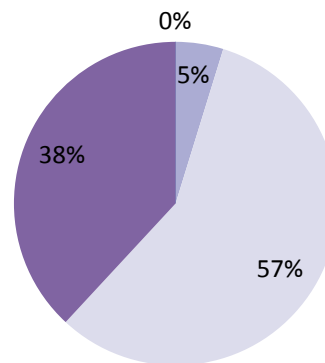
■ Zeer ontevreden ■ Ontevreden ■ Tevreden ■ Zeer tevreden



PARTNERTEVREDENHEIDSONDERZOEK 2013

6. HOE TEVREDEN BENT U OVER DE MANIER WAAROP ATLANCE MET U MEEDENKT

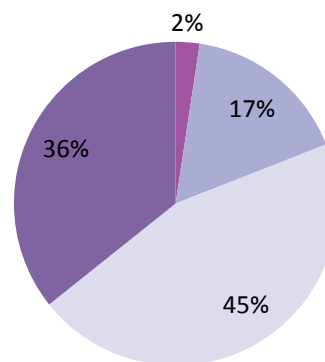
■ Zeer ontevreden ■ Ontevreden ■ Tevreden ■ Zeer tevreden



PARTNERTEVREDENHEIDSONDERZOEK 2013

7. HOE TEVREDEN BENT U OVER DE SNELHEID WAARMEE U WORDT GEHOLPEN

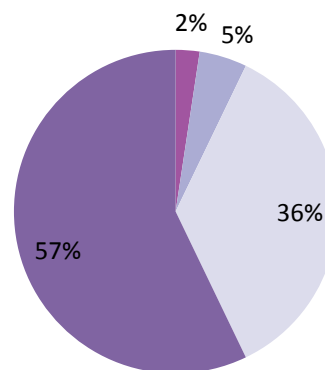
■ Zeer ontevreden ■ Ontevreden ■ Tevreden ■ Zeer tevreden



PARTNERTEVREDENHEIDSONDERZOEK 2013

8. HOE TEVREDEN BENT U OVER DE BEREIKBAARHEID VAN DE SALES

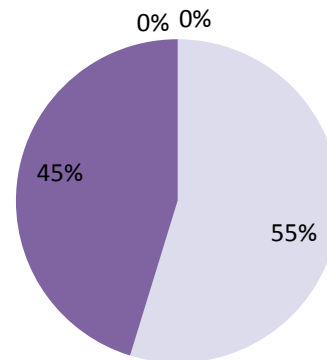
■ Zeer ontevreden ■ Ontevreden ■ Tevreden ■ Zeer tevreden



PARTNERTEVREDENHEIDSONDERZOEK 2013

9. HOE TEVREDEN BENT U OVER DE FREQUENTIE VAN DE BEZOEKEN VAN DE SALES

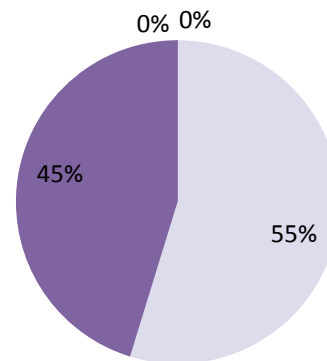
■ Zeer ontevreden ■ Ontevreden ■ Tevreden ■ Zeer tevreden



PARTNERTEVREDENHEIDSONDERZOEK 2013

10. HOE TEVREDEN BENT U OVER DE BEREIKBAARHEID VAN DE SALES ASSISTENTES

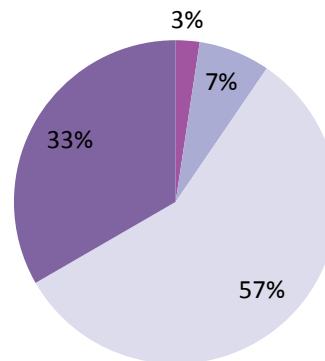
■ Zeer ontevreden ■ Ontevreden ■ Tevreden ■ Zeer tevreden



PARTNERTEVREDENHEIDSONDERZOEK 2013

11. HOE TEVREDEN BENT U OVER DE TERMIJN WAARBINNEN U EEN OFFERTE ONTVANGT

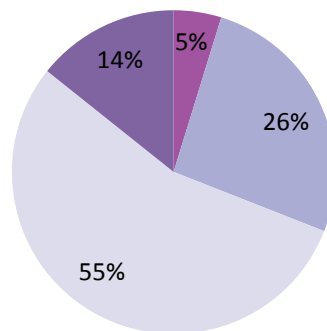
■ Zeer ontevreden ■ Ontevreden ■ Tevreden ■ Zeer tevreden



PARTNERTEVREDENHEIDSONDERZOEK 2013

12. HOE TEVREDEN BENT U OVER DE TERMIJN WAARBINNEN U EEN KREDIETACCEPTATIE ONTVANGT

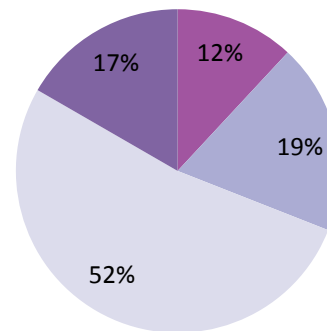
■ Zeer ontevreden ■ Ontevreden ■ Tevreden ■ Zeer tevreden



PARTNERTEVREDENHEIDSONDERZOEK 2013

13. HOE TEVREDEN BENT U OVER DE ACCEPTATIEGRAAD

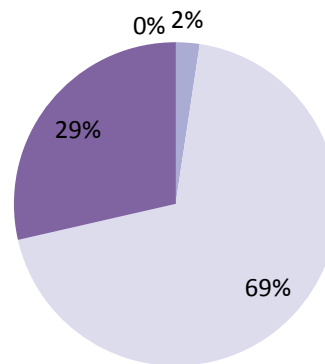
■ Zeer ontevreden ■ Ontevreden ■ Tevreden ■ Zeer tevreden



PARTNERTEVREDENHEIDSONDERZOEK 2013

14. HOE TEVREDEN BENT U OVER DE LAY-OUT VAN DE CONTRACTEN

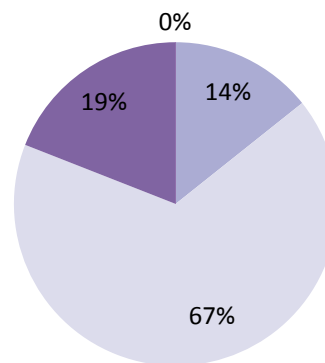
■ Zeer ontevreden ■ Ontevreden ■ Tevreden ■ Zeer tevreden



PARTNERTEVREDENHEIDSONDERZOEK 2013

15. HOE TEVREDEN BENT U OVER DE PRIJSSTELLING VAN DE AFKOOP TIJDENS OF BIJ EINDE CONTRACT

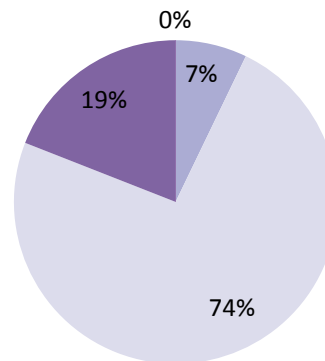
■ Zeer ontevreden ■ Ontevreden ■ Tevreden ■ Zeer tevreden



PARTNERTEVREDENHEIDSONDERZOEK 2013

16. HOE TEVREDEN BENT U OVER DE SNELHEID VAN HET VERKRIJGEN VAN DE AFKOPPRIJS

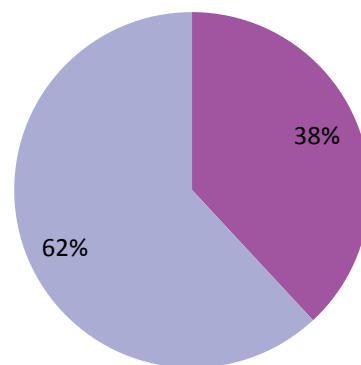
■ Zeer ontevreden ■ Ontevreden ■ Tevreden ■ Zeer tevreden



PARTNERTEVREDENHEIDSONDERZOEK 2013

17. ZOU U DE ROL VAN ATLANCE ALS
LEASINGPARTNER IN DE TOEKOMST
GRAAG ANDERS ZIEN

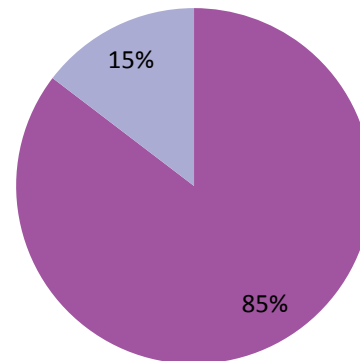
■ Ja ■ Nee



PARTNERTEVREDENHEIDSONDERZOEK 2013

18. MOGEN WIJ U BENADEREN VOOR EEN NADERE TOELICHTING I.V.M. DE TOEKOMSTVISIE

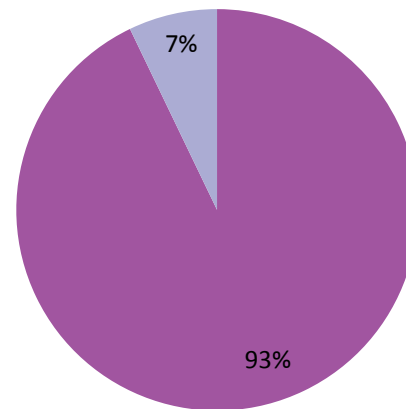
■ Ja ■ Nee



PARTNERTEVREDENHEIDSONDERZOEK 2013

19. VINDT U DAT ATLANCE PROBLEEMOPLOSSEND DENKT

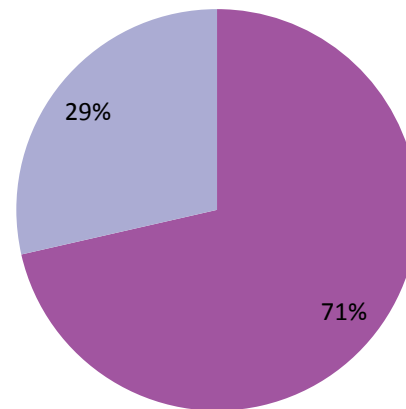
■ Ja ■ Nee



PARTNERTEVREDENHEIDSONDERZOEK 2013

20. BENT U TEVREDEN OVER DE SNELHEID VAN UITBETALING

■ Ja ■ Nee



PARTNERTEVREDENHEIDSONDERZOEK 2013

21. ZOU U ATLANCE AANBEVELEN AAN DERDEN

■ Ja ■ Nee

