

Persoonlijke klantreis



“Met persoonlijke aandacht maak je het verschil. Want elke klant is uniek. Het is niet moeilijk een persoonlijke klantreis te realiseren”, aldus Leon van Dooren, verantwoordelijk voor Business Development Finance bij Blueriq.

Wartoe is Blueriq op aarde?

Wij geloven dat financiële dienstverleners met persoonlijke aandacht pas echt het verschil maken. Dit maken wij mogelijk met onze IT-oplossingen, door altijd het doel van je klanten centraal te stellen. Sterker nog, onze oplossingen stellen je in staat om een emotionele connectie te maken en creëren meer ruimte voor persoonlijke aandacht. Dan krijg je écht gelukkige klanten en die zijn goud waard.

Waarom gelooft Blueriq in de meerwaarde van persoonlijk onafhankelijk advies?

Het onderscheidend vermogen van een financiële dienstverlener is niet (meer) het product, maar de dienstverlening. Met persoonlijke aandacht maak je het verschil. Want elke klant is uniek. Een persoonlijke klantreis ontstaat als je precies doet wat nodig is en extra aandacht geeft aan de zorgen die leven bij een klant. Natuurlijk hebben portalen en robots hun plaats, maar uit onderzoek blijkt dat menselijk contact en empathie onmisbaar zijn voor het vertrouwen in de goede afloop.



Waarom is automatisering hierbij cruciaal?

Blueriq gelooft in het vakmanschap van kenniswerkers zoals adviseurs. IT is daarbij een middel dat niet in de weg moet zitten, maar er juist voor moet zorgen dat klanten en adviseurs zo goed mogelijk geholpen worden. Daarvoor moeten partners in de keten kunnen samenwerken, zonder barrières. Wij zorgen daarvoor met onze oplossingen. Ons uitgangspunt is dat iedereen aan wie de klant toestemming verleent evenveel weet. Eén waarheid in de keten, en zo min mogelijk verrassingen. Dat kan doordat iedereen werkt vanuit één centraal klantdossier. Kortom alle stakeholders in de keten weten welke gegevens er bekend zijn, welke er ontbreken en wat dat betekent voor het verdere verloop van het proces. Onze technologie zorgt hierbij voor verbinding tussen de bestaande ketenpartners en hun huidige systemen, snelle zekerheid, duidelijkheid en consistentie van het begin tot het einde.

Wat kunnen we binnenkort verwachten?

Blueriq participeert in een ecosysteem voor klanten en dienstverleners, samen met een aantal partners, dat dit jaar gelanceerd wordt. Alle betrokkenen, inclusief de klant, werken samen in een open ecosysteem. Hiermee geven we de klant de regie over zijn eigen data. Zo maken we een persoonlijke klantreis mogelijk, zelfs over de grenzen van verschillende ketenpartners heen. We maken het makkelijk en creëren tijd voor méér persoonlijke aandacht. Het ecosysteem staat bovendien onder notarieel toezicht (onderdeel van het ecosysteem zijn een aantal softwareleveranciers die 78 procent van het notariaat bedienen). En is dus voor iedereen veilig en vertrouwd. Houd ons in de gaten! Makelaars en notarissen worden al aangesloten op ons ecosysteem. Wil je als advieskantoor ook aanschuiven aan de tekentafel? Neem dan contact met ons op. ■

Praktijktips voor financieel adviseurs

- Vakmanschap en oprechte aandacht voor de klant hebben de toekomst! Zet in op IT die ruimte creëert om dit in de praktijk te brengen en ondersteunt bij het goed uitvoeren van je kerntaken.
- Snel zekerheid voor de klant betekent geen verrassingen gedurende de rit. In de verzekeringswereld zijn API's die de waarheid van de aanbieder ontsluiten gemeengoed. Voor financieringen bieden wij hetzelfde, dus sluit aan wanneer dat kan.
- Houd ons in de gaten! Makelaars en notarissen worden al aangesloten op ons ecosysteem. Wil je als advieskantoor ook aanschuiven aan de tekentafel? Neem dan contact met ons op.