



risico- en
verzekeringsadviseurs

gelukkig geregeld!

Actief klantbeheer

Hoe borg je dit in je bedrijfsvoering?

Meer waarde met Adfiz

Belangenbehartiging

Kennis

Kwaliteit

Graag stel ik me voor!

Godfried Buurman

- ✓ Manager hypotheek en leven
- ✓ Zicht, risico- en verzekeringsadviseurs

Gespecialiseerd in:

- ✓ Salesoptimalisatie
- ✓ Businessontwikkeling
- ✓ Verdienmodellen
- ✓ Lean (Blackbelt)
- ✓ Change & uitdagingen!



Zicht, risico- en verzekeringsadviseurs

Zicht in een notendop



Meer waarde met Adfiz
Belangenbehartiging Kennis Kwaliteit

Herkent u dit?

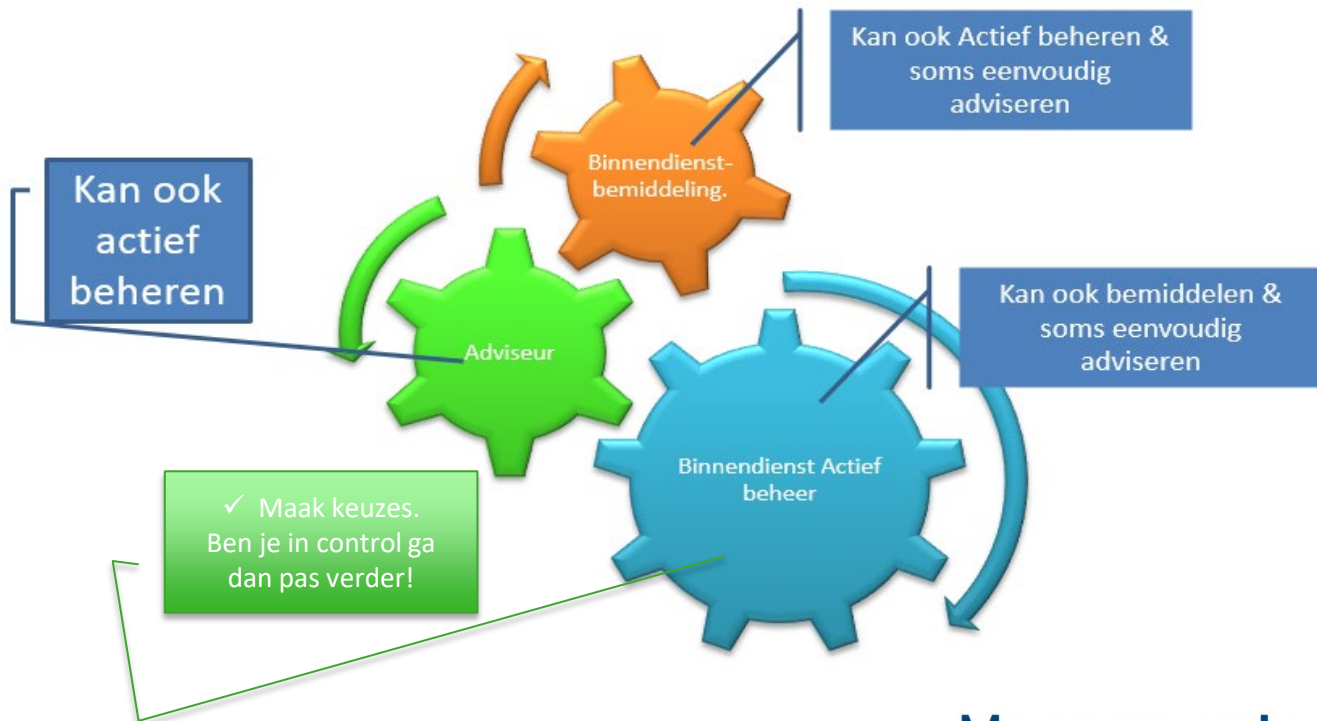
We hadden de Nationale Hypotheekbond, maar

- ✓ We gebruikten het nauwelijks, soms als leadgenerator
- ✓ We kenden de mogelijkheden niet
- ✓ We zagen door de bomen het bos niet meer
- ✓ De data klopt niet of onvolledig
- ✓ We kwamen er niet aan toe, er was altijd wel iets te administreren
- ✓ Geen duidelijke taken en verantwoordelijkheden voor actief beheer
- ✓ Geen/onvoldoende focus
- ✓ Geen/onvoldoende beleid

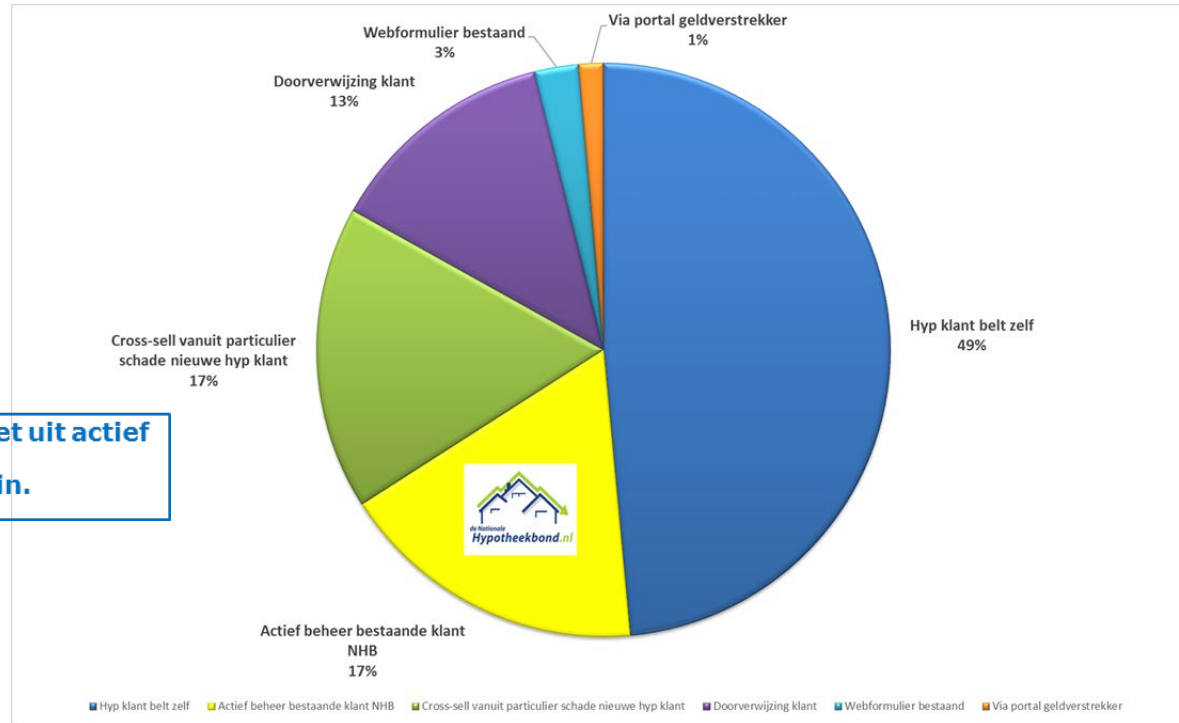
Dit was de situatie bij Zicht zo'n 2 jaar geleden...
Nu is het anders 😊

Grillige markt

Vraagt om flexibel bedrijfsmodel en inrichting en structuur



Waar staan we nu bij Zicht?



17% hypotheekomzet uit actief beheer.
En dit is pas het begin.

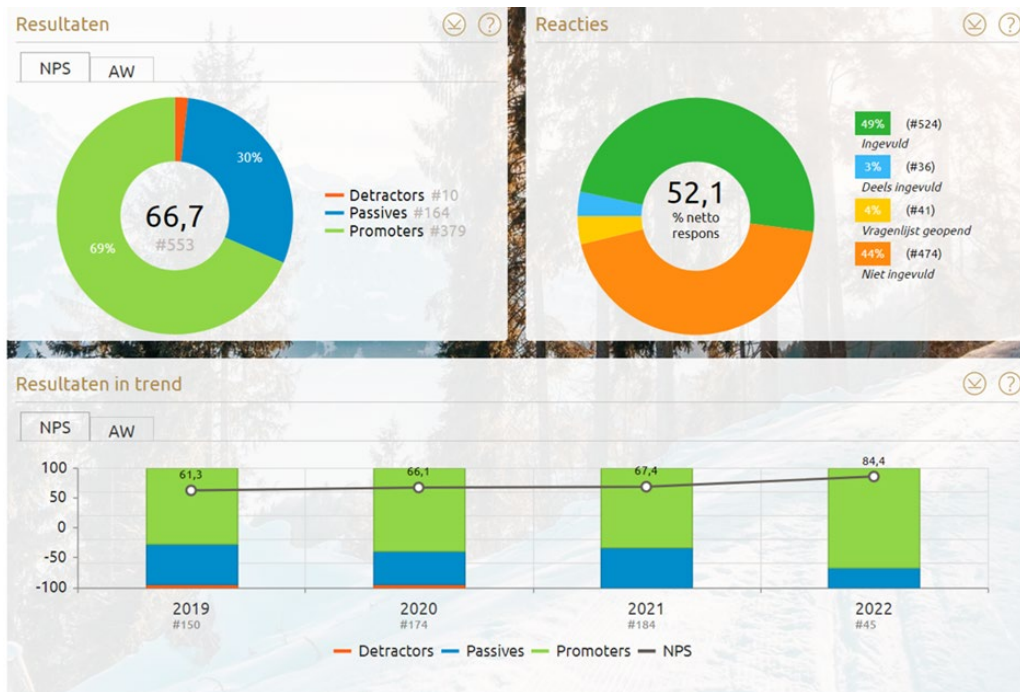


risico- en
verzekeringsadviseurs
gelukkig geregeld!

Meer waarde met Adfiz
Belangenbehartiging Kennis Kwaliteit

Invloed op NPS score

Klanttevredenheid lijkt toe te nemen als je klanten actief hebt benaderd



Actief klantbeheer | Tips

1. Zorg dat het vanzelfsprekend is
2. Laat klant niet los na advies (advies is momentopname)
3. Zie actief beheer als vorm van preventie
4. Laat de Nationale Hypotheekbond je helpen
5. Zorg voor een flexibel evenwichtig bedrijfsmodel met een constante flow in een sterk veranderende markt
6. Zet je doorzettingsvermogen aan!

Vragen?

- ✓ Stel ze vandaag aan mij
- ✓ Deze presentatie ontvang je in pdf
- ✓ Daarna: neem gerust contact op, je vind me op LinkedIn