

## UITGELICHT. PROFINAN ADVIES



### EEN VERLENGSTUK VAN ONS VISITEKAARTJE

Voor Uitgelicht. spraken wij ditmaal Wilco van der Welle van Profinan Advies. Het assurantie kantoor maakt gebruik van een app en website van Assurantie Apps. Wij vroegen welke ervaringen zij hebben met de communicatietools.

Wilco van der Welle is financieel adviseur bij Profinan Advies. *"Ik houd mezelf daarnaast ook bezig met de digitale toepassingen zoals websites en apps, dit interesseert mij."*

Na een aantal jaar geleden interesse voor een app te hebben gekregen op een hypotheekbeurs, was nu de tijd rijp om dit werkelijkheid te maken. Na een telefoontje op initiatief van Assurantie Apps was er nog enige twijfel. *"Je wordt wel enthousiast, maar je kan niet alles tegelijk op kantoor. Dat was dan ook de reden dan we het uitgesteld hadden. Op een gegeven moment was de tijd er wel rijp voor omdat we de website ook wilden vernieuwen. Dit hebben we toen gecombineerd."*

## NIEUWE MANIER VAN COMMUNICEREN

Voorheen ging communicatie bij Profinan Advies voornamelijk via telefoon en mail. *“We hebben een tijdje iets gedaan met nieuwsbrieven, maar dat was gewoon erg tijdrovend. Facebook en Twitter zijn opgestart, maar daar is nog niet actief gebruik van gemaakt. Dit staat nog steeds op de planning. Er zijn nu natuurlijk mogelijkheden waarmee dit makkelijker en sneller zou moeten gaan. We zijn hierdoor nog een klein beetje zoekende in wat we allemaal met het CMS kunnen delen.”*

## DICHTER BIJ DE KLANT

*“Een app is van deze tijd. De klant zelf kan tegenwoordig al niet meer zonder de smartphone denk ik. Dus als je dichterbij de klant wilt staan, dan moet je ook wel iets hebben wat hierin meebeweegt zoals een app. Het is voor ons ook een soort statement naar buiten toe dat we met de tijd meegaan.”* De app wordt naast een nieuwe manier van communiceren vooral gezien als een verlengstuk van een visitekaartje. *“We zien de app als aanvulling, het moet geen vervanging worden van onze dienstverlening, want bij ons staat dat persoonlijke contact hoog in het vaandel. We willen niet dat echt alles wordt gedigitaliseerd, maar als we*

*dankzij de app tijd kunnen winnen is dat natuurlijk alleen maar prettig. Persoonlijk contact moet blijven bestaan, daar zijn we ook groot mee geworden.”*

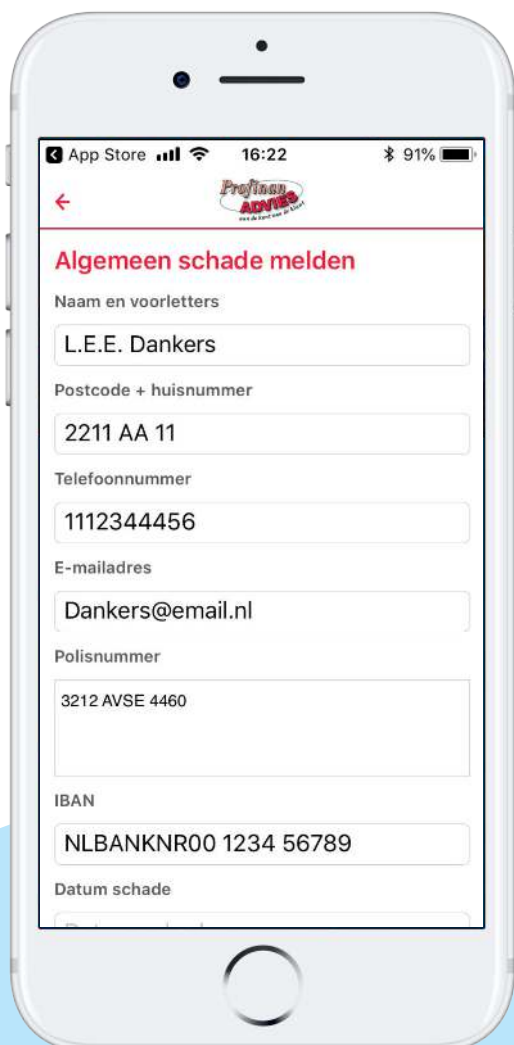
Om het bestaan van de app te promoten heeft ook Profinan Advies een promotiepakket. *“Als we iets naar de klant sturen doen we daar meteen een flyer van de app bij. Onderaan mails worden klanten er ook op geattendeerd, net zoals op de website. Dit willen we nog uitbreiden naar berichten op social media.”*

*“Assurantie Apps heeft ons volledig ontzorgd.”*

## TOEGEVOEGDE WAARDE

Vooral het gemak die de app met zich meebrengt speelt een grote rol in de toegevoegde waarde qua service voor Profinan Advies. *“Al willen de klanten je maar bellen, dan moeten ze daar niet te lang naar hoeven zoeken. In de app staan contactgegevens, zodat je meteen kunt bellen. In de toekomst worden hier meer opties aan toegevoegd die zo eenvoudiger kunnen worden afgehandeld, dat is ook zeker een toegevoegde waarde.”* De digitalisering brengt volgens Wilco ook professionalisering. *‘Als branche ben je gewend dat nog veel via papier gaat.’*

Ook is er door Profinan Advies gekozen voor een website van Assurantie Apps omdat de vorige website van het kantoor verouderd was. *“De site was nog niet mobielvriendelijk, nu is deze dat wel. Daarnaast was het ook nodig om een nieuwe frisse uitstraling te krijgen op de website. Assurantie Apps heeft ons volledig ontzorgd!”*



PROFINAN ADVIES

## WILCO VAN DER WELLE

*Een app is van deze tijd. De klant zelf kan tegenwoordig al niet meer zonder de smartphone, dus als je dichterbij de klant wilt staan, dan moet je ook wel iets hebben wat hierin meebeweegt zoals een app.*