

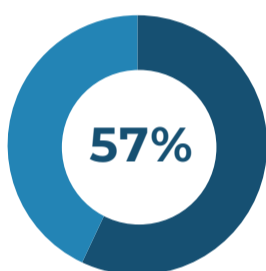


## Eén 'loket' voor inzicht in gehele persoonlijke financiële situatie

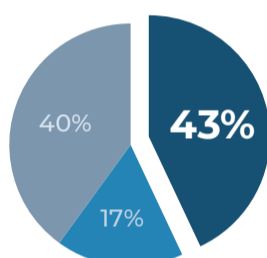
TJIP, The Platform Engineers, heeft onderzocht hoe consumenten tegen hun financieel dienstverleners aankijken. Hieruit blijkt dat consumenten het liefst inzichten en advies hebben waarbij zoveel mogelijk rekening wordt gehouden met zijn volledige persoonlijke financiële situatie.



### Hoe denkt de consument over het alles-in-één-loket?



Meer dan de helft van de ondervraagden brengt het liefst al zijn financiële producten onder bij of via één en dezelfde dienstverlener.



- vindt dat financieel dienstverleners zich meer bezig zouden moeten houden met de gehele persoonlijke financiële situatie van de consument.
- denkt dat dit niet nodig.
- staat hier neutraal tegenover of heeft geen mening.

*“Nu het economisch slechter gaat met een groot deel van Nederland door onder meer de inflatie, is het voor Nederlanders nog meer van belang een compleet en transparant beeld te hebben van de gevolgen daarop voor hun (persoonlijke) financiële situatie. Het aanbieden en communiceren over dit totaal inzicht is de sleutel tot een goede relatie met de consument.”*

### In hoeverre stelt men het op prijs om bepaalde vormen van communicatie van de financieel dienstverlener te ontvangen?



72%

ontvangt bepaalde vormen van communicatie van de financieel dienstverlener het liefst via persoonlijke berichten in een 'mijnomgeving'.



42%

staat open voor een uitnodiging van de financieel dienstverlener voor een persoonlijk gesprek.

TJIP creëert Smart Journeys voor financieel dienstverleners, zodat hun klanten overzicht en inzicht krijgen en met vertrouwen de juiste keuzes kunnen maken. Onze oplossingen brengen de best mogelijke digitale service binnen bereik van elke financieel dienstverlener. Ze sluiten perfect aan op bestaande processen en systemen. Het resultaat: hogere conversiecijfers en meer klantbehoud.