ADVERTORIAL

Pitstop bij Niels de Jong van Homeloan: “Snel denken, snel regelen, en kwaliteit!”



Het adviesvak is altijd in beweging. Klantvragen veranderen, dossiers vragen aandacht en geen kantoor werkt precies hetzelfde. Daarom gaat Florius op pad met de Florius Pitstop Tour. Langs adviseurs in heel Nederland. Om te horen wat er speelt, wat energie geeft en welke tips adviseurs aan elkaar willen meegeven. Deze keer maken we een Pitstop bij Homeloan in Eindhoven.

Wat speelt er bij Homeloan?

Niels wacht ons op in de zakelijke en creatieve hotspot IGLUU, in de historische Lichttoren midden in Eindhoven. “Ik richt me vooral op jonge mensen en starters. Ik hou van snel denken, snel gaan, en kwaliteit. Net als zij.” Zijn klanten wil hij daarom altijd snel duidelijkheid kunnen geven. “Ik probeer vooraf al zoveel mogelijk geregeld te hebben.” Brondata ophalen, gegevens verzamelen en kijken wat iemand kan besteden. “Als iemand dan appt: ik heb een huis gezien, kan ik dit bieden? wil ik binnen tien minuten antwoord kunnen geven.”



Wat verandert er in de adviespraktijk?

Voor Niels zit de verandering vooral in slimmer en efficiënter werken. Hij automatiseert waar het kan, werkt met een goed gevuld CRM en zet Artificial Intelligence (AI) in voor e-mail, blogs en social media. Dat scheelt tijd: “Zo houd ik meer ruimte voor kwaliteit, om er echt voor de klant te zijn.” Met AI heeft hij een haat-liefdeverhouding, geeft hij toe. “Wat als mensen AI straks meer vertrouwen dan een hypotheekadviseur?” Toch verwacht hij dat de adviseur bij complexere vragen belangrijk blijft. “Het gaat erom dat je die helikopterview hebt, verder kijkt dan de vraag.”

Waar krijg je energie van?

“Van de blije koppies”, zegt Niels, “en van het vertrouwen dat ik van mijn klanten krijg. Ik vind het een eer om bij zo’n grote stap aanwezig te zijn en mensen echt te kunnen helpen.”

Welke tip gaat mee naar de volgende Pitstop?

“Blijf je ontwikkelen en ga mee met je tijd. Maak je niet druk over de dingen waar je geen invloed op hebt. Maar beweeg mee. Probeer nieuwe mogelijkheden gewoon uit. Het levert je altijd wat op.”

Ook toe aan een Pitstop met je Florius-relatiemanager?
Scan de QR-code of ga naar florius.nl/adviseurs/pitstoptour

florius