

## HippoLine en Van Lanschot Chabot

Strategie in actie met Dashboard, Analyse en Rapportage van HippoLine



Van Lanschot Chabot is sinds 2008 het verzelfstandigde assurantiebedrijf van Van Lanschot Bankiers. Als landelijk opererende, grote onafhankelijke assurantiemaker staat Van Lanschot Chabot voor een groot aantal strategische beleidsbeslissingen. De voornaamste daarvan: meer klantbinding door betere klantkennis. In een markt waarin kaders als regelgeving en technologie sterk verschuiven, en consumenten een scala aan informatie- en adviesmogelijkheden hebben, is toegevoegde waarde voor de klant meer dan ooit een key-issue. HippoLine zorgde voor een Business Intelligence (BI) tool die gemakkelijk in gebruik is en die de mogelijkheid biedt om al brainstormend door de data te gaan.

### De Uitdaging

De vraag vanuit Business Development en Marketing van Van Lanschot Chabot was om zo snel mogelijk inzicht te krijgen in hun klantenbestand, verrijkt met klantprofielen zoals Mosaic en Finergy. Maar dan wel met de volledige vrijheid om welke vraag dan ook te kunnen stellen, en om elke dwarsdoorsnede te kunnen maken. Van Lanschot Chabot wilde zich niet laten beperken door bestaande verwachtingen en ideeën, maar met een geheel frisse blik opnieuw naar hun klanten, producten en kantoren kunnen kijken. Als verzelfstandigde organisatie wilde men zich extra bewijzen om de juiste strategieën en producten te ontwikkelen.

Het assurantiebedrijf stelde echter wel twee randvoorwaarden: dat het in dezelfde maand moest worden opgeleverd en dat de oplossing 100% gebruikersvriendelijk moest zijn. Met andere woorden, geen training van medewerkers en zeker geen oplossing waarvoor technische kennis vereist is door Van Lanschot Chabot.

### De Oplossing

HippoLine ging direct voortvarend van start op basis van de ervaring met en kennis van diverse bestaande softwaresystemen en datastructuren voor de financiële wereld. Met behulp van de nieuwe generatie BI technologie werd een dashboard, analyse en rapportage tool gebouwd waarmee Van Lanschot Chabot volledige vrijheid kreeg om klantgegevens te zoeken en te bewerken. Daarvoor werden er diverse selectievelden aangemaakt zodat er makkelijk dwarsdoorsneden gemaakt konden worden in bijvoorbeeld de tijd, het klanttype en de beroeps categorie. Maar ook zoeken op profiel, portefeuille, productgroepen, kantoren en medewerkers en meer werd mogelijk. Het resultaat: een enorm gebruiksvriendelijke clickable tool die Van Lanschot Chabot alle ruimte geeft om nog beter inzicht te krijgen in de potentie van hun klantenbestand.

### De Resultaten

- Meer klantbinding door betere klantkennis
- Snelle implementatie van een zeer gebruikersvriendelijke tool
- Eenvoudig maar krachtig zoeken en analyseren op basis van selecties en dwarsdoorsneden
- Geen technische kennis nodig voor gebruikers
- Met een frisse blik kijken naar klanten, producten en kantoren
- Enthousiaste gebruikers

## HippoLine biedt meer klantbinding door betere klantkennis.



HippoLine BV is specifiek opgericht door OneLine Business Intelligence en Q-Facts om bedrijfskundige & IT oplossingen te leveren voor financiële dienstverleners. HippoLine is ingeschreven bij de KvK onder nummer 32137536.

### Meer weten?

Benieuwd naar de vele voordelen en mogelijkheden van HippoLine? Breng dan een bezoek aan [www.hippoline.nl](http://www.hippoline.nl) en maak kennis met ons uitgebreide producten- en dienstenpakket. Een persoonlijke afspraak maken kan natuurlijk ook. Bel 0343 – 44 13 16 of stuur een mail naar [info@hippoline.nl](mailto:info@hippoline.nl). We laten ons graag uitdagen.



Voor Van Lanschot Chabot is de Mosaic groep Welgestelden ingedeeld in subcategorieën. De grootte van de bol geeft de omvang van per categorie weer.

## Realisatie versus doelstelling - 2008

Uw thermometer  
KPI's 3 groen, 1 rood  
Kans Provisie  
Doelstelling Op koers

