

Asesoramiento digital

Escrito por Amairany - 14/02/2019 23:12

<https://www.mueblesamerica.mx/media/blog/cache/840x620/wysiwyg/ma/Blog-Portada-Prestamos-DIA-2-v3.jpg>

A medida que estamos empezando a vivir en un mundo más digital, ¿qué impacto tendrá el asesoramiento cada vez más digital en el campo financiero? ¿Será una ayuda o un estorbo?

Actualmente, las casas prestamistas deben ser capaces de ofrecer asesoramiento donde un cliente no necesita venir a una oficina para una cita puede ayudar a eliminar las barreras de acceso para algunos clientes, como aquellos que tienen una discapacidad y no pueden salir de la casa. Además de esto un aumento en los recursos de asesoramiento digital podría ayudar a los clientes que son capaces de ayudarse a sí mismos acceder a la información que necesitan para resolver sus problemas sin tener que visitar una agencia para una cita. Una de las ideas sobre el asesoramiento digital remoto discutido fue la introducción de aplicaciones con la información pertinente para los clientes a utilizar para los métodos de autoayuda. La puesta a disposición de la información en forma digital remota podría ser utilizada por aquellos que están obligados o pueden usar la información proporcionada para tomar medidas para ayudarse a sí mismos.

¿Cuáles son los desafíos del asesoramiento digital?

El asesoramiento digital podría ofrecer oportunidades para llegar a aquellos que antes no se podían llegar, como los que están en casa o vivir en mora atrasados, sin embargo, también traerá consigo retos. Los consejos disponibles en un canal digital para que las personas puedan usarlos a sí mismos podrían ayudarles a usar métodos de autoayuda con éxito, pero los individuos todavía necesitarán ciertos niveles de capacidad digital para aprovechar al máximo estas opciones.

Teniendo en cuenta que la capacidad digital de algunas personas puede ser pobre, significa que la adopción de asesoramiento digital dejará a algunos excluidos de esta forma de asesoramiento - por ejemplo, los clientes más jóvenes pueden ser más capaces digitalmente que los clientes mayores. Además de esto con la introducción de herramientas de asesoramiento digital como "aplicaciones", tendrá que ser considerado cómo aquellos que no tienen o no pueden pagar un teléfono inteligente no será capaz de acceder a los consejos a través de este canal.

La capacidad y medios financieros podrían ser dos factores que afectan negativamente a la inclusión cuando se trata de asesoramiento digital. Cuando se trata de desarrollar la información de asesoramiento digital de autoayuda, también es necesario tener en cuenta cómo actualizar la información puede ser un reto, por ejemplo, con información de beneficios que está sujeta a cambios frecuentes. Teniendo en cuenta cómo la información en torno al asesoramiento puede estar cambiando constantemente, y asegurarse de que el cliente reciba el asesoramiento más actual relevante, nos lleva a la cuestión de si la calidad del servicio y la pertinencia se ve comprometida si el asesoramiento no se entrega cara a cara.

Mirando las oportunidades y limitaciones que el asesoramiento digital podría aportar, se hace evidente que hay áreas en las que una estrategia más digital beneficiaría enormemente al asesoramiento. Pero en última instancia, no puede permanecer solo y teniendo en cuenta las capacidades de las personas una mezcla de cara a cara, es así como la opción digital, todavía podría ser necesario. Pero también se

requerirá un servicio cara a cara para los clientes que no pueden ayudarse a sí mismos utilizando la información de asesoramiento proporcionada digitalmente, ya que tienen habilidades de lectura pobres, capacidad digital o no tienen los medios para acceder a asesoramiento digitalmente por computadora, aplicaciones, etc.

La estrategia de asesoramiento será útil para aquellos que tienen la capacidad requerida, pero que no podrían acceder al asesoramiento cara a cara. También puede ser preferido por los jóvenes solicitantes de asesoramiento que ya están acostumbrados a hacer las cosas digitalmente. Una de las conclusiones a las que llegaron los dos talleres fue que si el consejo se volviera más digitalizado, debía hacerse gradualmente, para ser introducido gradualmente para que los clientes no se abrumen y terminen con más problemas que cuando llegaron a buscar ¡Consejo!

Una manera simple de asesoramiento digital se puede introducir a los clientes es mediante el uso de herramientas digitales en las citas cara a cara como las tabletas. El uso de una tableta no sólo introduce consejos digitales a los clientes, sino que potencialmente podría potenciarlos. El uso de una tableta puede romper una pared entre un cliente y un asesor como el asesor puede fácilmente mostrar al cliente los pasos que están tomando; Y si un cliente es capaz de seguir los pasos de esta manera pueden darse cuenta de que realmente tienen la capacidad de ayudarse a sí mismos. Además, el cliente es capaz de contribuir realmente mediante la realización de acciones en la tableta en la cita; También puede darles un sentido de la propiedad de los consejos que se reciben, lo que también sería la habilitación para los clientes. El asesoramiento digital en general tiene sus lados positivo y negativo, pero con nuestra sociedad cada vez más hacia la adopción digital.

Si tiene empeños que no ha podido recuperar, entonces tendrá que buscar una casa de préstamos que lo ayude financieramente. En Creditotitan.mx somos su portal de búsqueda que el cliente necesita para estos y muchos otros casos de tipos de prestamos.

=====