

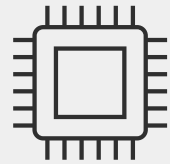


PARAGON

Whitepaper

---

# De toekomst van incassomarkt: 7 trends, innovaties en gevaren



## Machine learning

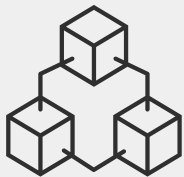
RPA (Robotic Process Automation) kan repetitieve taken zoals het versturen van betalingsherinneringen automatiseren. Dit bespaart tijd en vermindert menselijke fouten, waardoor medewerkers zich kunnen concentreren op complexere taken.

2024 markeert een nieuw tijdperk voor Robotic Process Automation (RPA). De technologie, die ooit als opkomend werd beschouwd, is nu onmisbaar voor organisaties die willen overleven en gedijen in de digitale economie.

De komst van een omnidirectionele aanpak en toenemende professionalisering tilt RPA naar een hoger niveau, waardoor het krachtiger en waardevoller wordt dan ooit tevoren.

Omnidirectionele RPA aanpak breekt de grenzen van traditionele automatisering door processen te stroomlijnen over verschillende afdelingen, systemen en platforms heen. Hierdoor worden workflows efficiënter, worden nieuwe mogelijkheden voor innovatie gecreëerd en worden barrières tussen teams en technologieën geslecht.





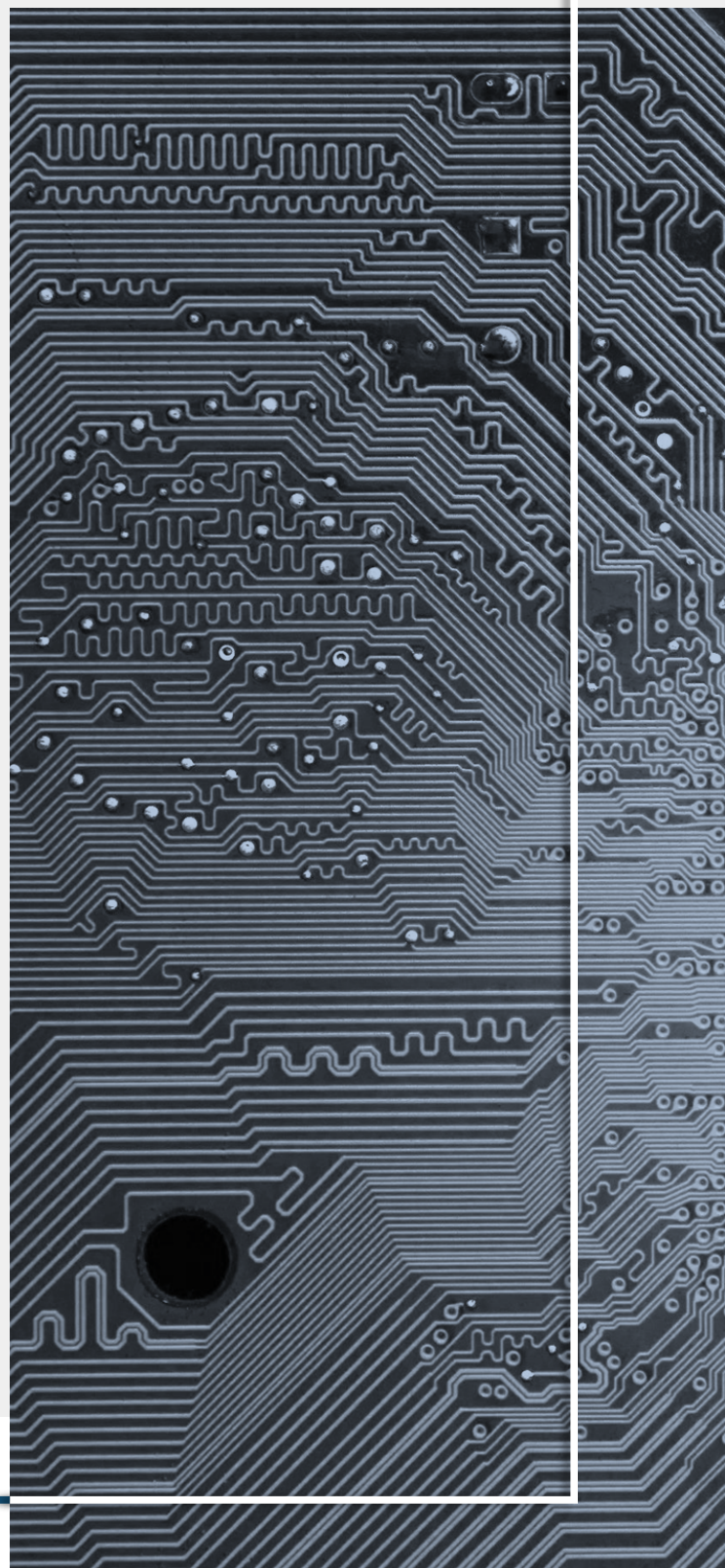
# Blockchain voor Transparantie en Veiligheid

## Vertrouwen en Transparantie:

In de wereld van incasso, waar nauwkeurigheid en betrouwbaarheid cruciaal zijn, kan blockchain-technologie een revolutie teweegbrengen. Door elke transactie en communicatie op een onveranderlijke en transparante manier vast te leggen, kan blockchain vertrouwen opbouwen tussen crediteuren en debiteuren en het incassoproces voor iedereen efficiënter en eerlijker maken.

## Smart Contracts:

Smart contracts kunnen geautomatiseerde en veilige overeenkomsten tussen partijen faciliteren. Bijvoorbeeld, automatische betalingsverdeling zodra een schuld is afgelost, zonder de tussenkomst van een derde partij.





## Automatisering en Digitalisering

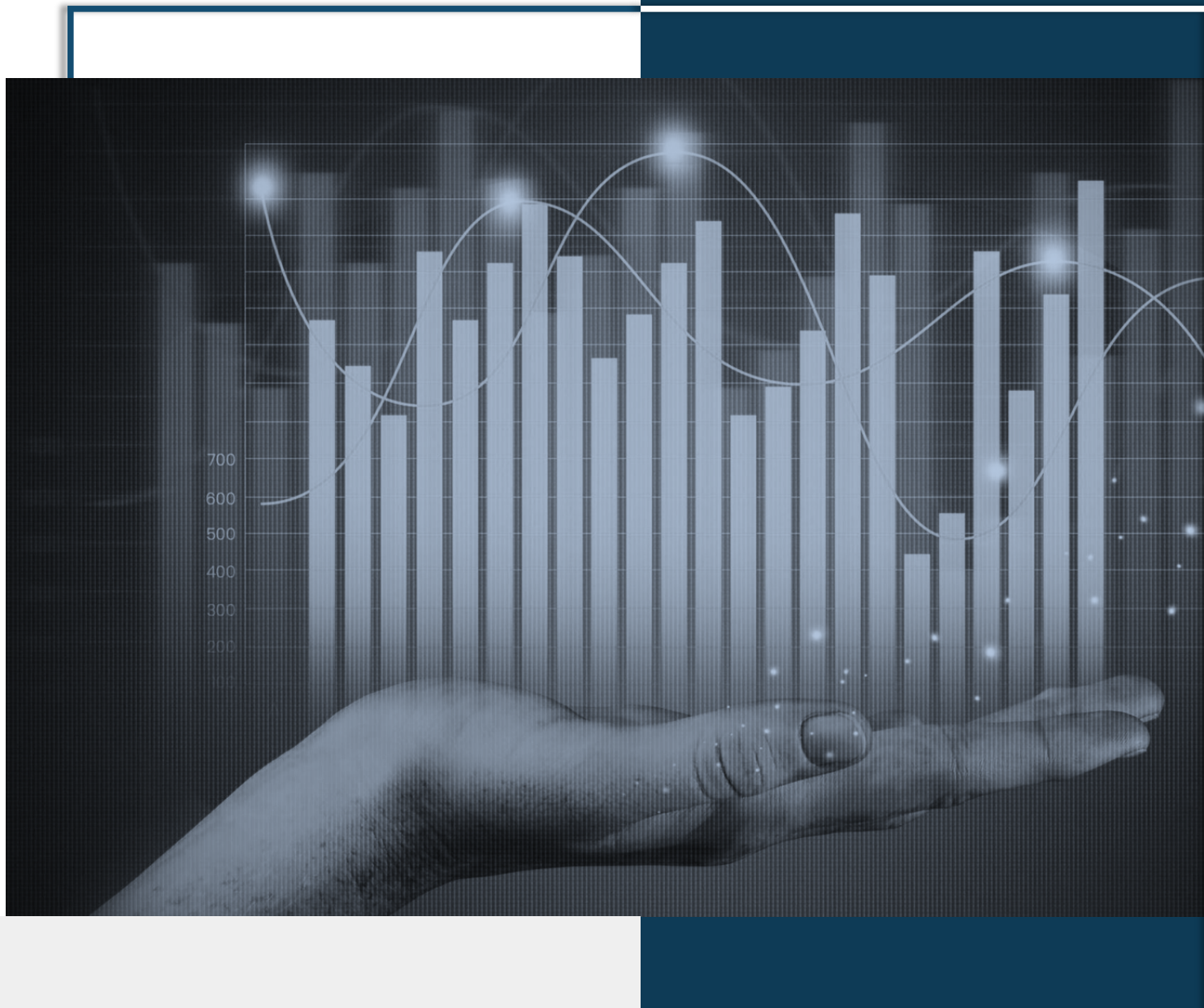
### Geautomatiseerde Workflows:

Door gebruik te maken van geavanceerde software kunnen incassobedrijven hun workflows automatiseren, van dossierbeheer tot debiteurencommunicatie. Dit verhoogt de efficiëntie en verkort de doorlooptijden.

### Digitale Communicatiekanalen:

Multichannel communicatieplatforms kunnen integreren met e-mail, SMS, sociale media en zelfs instant messaging apps om debiteuren op hun voorkeursplatform te bereiken, wat de responsiviteit verhoogt.





## 1010 **Data-analyse** 1010 **en Big Data**

### **Gegevens-gestuurde Beslissingen:**

Door big data te analyseren, kunnen incassobedrijven diepere inzichten krijgen in debiteurenprofielen en betalingspatronen. Dit helpt bij het personaliseren van benaderingen en het verbeteren van incassostrategieën.

### **Realtime Rapportages:**

Realtime data-analyse tools kunnen incassobedrijven helpen om snel te reageren op veranderende omstandigheden en de effectiviteit van hun strategieën continu te evalueren.



# Cybersecurity en Gegevensbescherming

## Geavanceerde

### Beveiligingsmaatregelen:

In de dynamische wereld van incasso, waar digitale processen en gevoelige data de norm zijn, blijft robuuste cybersecurity in 2024 en de jaren daarna onverminderd van belang. De toenemende verfijning van cyberdreigingen maakt het voor incassobedrijven essentieel om proactief te blijven en hun beveiligingsmaatregelen voortdurend te versterken.

## Naleving van

### Gegevensbeschermingswetten:

Incassobedrijven moeten zich houden aan strikte gegevensbeschermingswetten zoals de GDPR. Het implementeren van robuuste gegevensbeheerprocessen is cruciaal om boetes en reputatieschade te voorkomen.



## Flexibele Betaaloplossingen



### Innovatieve Betalingsmethoden:

Het aanbieden van diverse betalingsmethoden zoals digitale wallets, mobiel bankieren en directe bankoverschrijvingen kan de betalingsbereidheid van debiteuren verhogen.

### Flexibele Betalingsplannen:

Door flexibelere betalingsplannen aan te bieden, kunnen incassobedrijven het voor debiteuren gemakkelijker maken om hun schulden af te lossen. Dit kan leiden tot een hogere inningsgraad en betere klantrelaties.





### Belang van Feedbackverwerking in 2024

In 2024 wordt het verwerken van feedback nog belangrijker om de concurrentie voor te blijven. Het verbetert de klantbeleving en past de dienstverlening hierop aan, wat kostbesparingen oplevert. Actief luisteren naar klantfeedback verhoogt de klanttevredenheid en loyaliteit.



### Procesverbetering en Kostenreductie

Feedbackanalyse helpt inefficiënties te identificeren en aan te pakken, wat de kwaliteit van dienstverlening verhoogt en resources beter benut. Dit leidt direct tot kostenreductie.



### Innovatie en Concurrentievoordeel

Bedrijven kunnen trends in klantbehoeften ontdekken, wat innovatie en productontwikkeling stimuleert. Dit zorgt voor een concurrentievoordeel en bedrijfsgroei.



### Interne Verbetering

Medewerkers krijgen waardevolle inzichten in hun prestaties, wat bijdraagt aan hun ontwikkeling en motivatie, en leidt tot een efficiëntere werkomgeving. Feedbackverwerking is essentieel voor klantbeleving, kostenbesparing, procesoptimalisatie, productinnovatie en interne verbetering, en positioneert bedrijven beter voor succes.



## Feedback en evaluatiesysteem

### Feedbacksystemen:

Het implementeren van feedbacksystemen om de ervaringen van debiteuren te evalueren en te verbeteren kan waardevolle inzichten bieden en de klanttevredenheid verhogen.





## Hoe helpt Paragon iedere dag de incasso-branche verder:



Bij Paragon staat klantgericht denken centraal. We versterken de klantrelatie van onze klanten met op maat gemaakte oplossingen, gebaseerd op diepgaande branchekennis en een grondig begrip van eindklanten.



Onze expertise in systeemintegratie zorgt voor naadloze operaties, terwijl we met data-analyse waardevolle inzichten bieden om strategieën te optimaliseren. Veiligheid is gegarandeerd door onze naleving van de hoogste AVG- en IT-veiligheidsnormen.



Daarnaast bieden we omni-channel advies, waardoor onze klanten hun doelgroep effectief kunnen bereiken via verschillende kanalen. Dit zorgt voor een consistente en coherente klantervaring.



Paragon combineert klantgerichtheid, branchekennis, systeemintegratie, dataverwerking, veiligheid en omni-channel expertise om klanten te helpen hun doelen te bereiken en duurzame klantrelaties op te bouwen.





# Hoe wij helpen

In uw streven naar happy klanten, medewerkers en een gesmeerde operatie heeft u ongetwijfeld een stip op de horizon. Een inspirerende ambitie waarvoor u en uw collega's zich dagelijks inzetten. Maar hoe vertaalt u uw strategie naar concrete activiteiten?

Paragon helpt organisaties met de realisatie van hun strategie.

Maakt de vertaling naar efficiëntere werkprocessen en een nog betere klantbeleving.

Wij leveren brede business en communicatie oplossingen, met services rondom data, consultancy, creatief design, technologie tot en met succesvolle implementatie en uitvoering.

Zodat organisaties steeds slimmere 'experiences' aan hun eindklanten kunnen bieden.

Of dit nou consumenten, burgers, leden of cliënten zijn.

Paragon is al vele jaren een betrouwbare en deskundige partner voor legio multinationals, MKB-bedrijven en (semi-)overheidsorganisaties. We bouwen aan uw langdurige succesvolle klantrelaties, met blijde klanten én blijde medewerkers.

## De business lines van Paragon

### Consulting & agency

Combineer data, creatie en technologie en creëer zo een Customer Experience die alle verwachtingen overtreft

### Customer Communications

Slimme multi- en omnichannel klantcommunicatie, gericht op operational excellence en groei

### Fulfilment

Innovatie en efficiency in e-commerce en logistieke oplossingen

### Lead Supply

Full service dienstverlening voor impactvolle marketingcommunicatie en productmarketing

### Business Process Outsourcing

Intelligente en geautomatiseerde diensten voor back- en frontoffice-processen

### Workplace Solutions

Flexibele oplossingen voor een hybride kantoor en werkplekken





PARAGEN