

Résultats de l'enquête de satisfaction ABN AMRO Asset Based Finance 2021

- Centré client et pragmatique avec des processus simples qui nous font gagner du temps.
 - ABN AMRO a une approche de partenariat qui est à la fois proactive et créative pour développer la relation d'affaires.
- Client en Allemagne*

- ABN AMRO est au plus près de ses clients, s'adapte en permanence à leurs besoins.
 - Nous sommes satisfaits de l'accompagnement d'ABN, très bon suivi commercial, clientèle et financier. La relation long terme est un vrai plus.
- Client en France*

91%

reconnaissent
que nous sommes
fiables.

2020 NPS Score: 30

NPS staat voor Net Promoter Score en meet Le NPS (Net Promotor Score) sert à mesurer la satisfaction des clients d'une entreprise, allant de -100 à +100. Un score positif signifie que l'entreprise a plus de clients promoteurs que détracteurs.

Principaux leviers



ABN AMRO propose des solutions qui répondent à mes besoins



Je me sens apprécié par ABN AMRO en tant que partenaire à long terme.



ABN AMRO m'accompagne pour améliorer la durabilité de mon activité commerciale.

84%

sont convaincus
que nous sommes
à leur côté quand
il le faut.

- Professionnel, cordial, flexible - ABN AMRO se soucie de notre entreprise.
- Des contacts réguliers avec notre chargé de relation qui connaît bien notre activité et nous assure un accompagnement proactif et adapté.

Client au Royaume-Uni*

- Nos interlocuteurs clés sont des experts, proactifs et réfléchissent avec nous. ABN AMRO est une banque pour les entrepreneurs.
- Nous avons pu établir une bonne relation avec ABN AMRO au fil du temps et nous sommes très satisfaits de la manière dont ils abordent les problèmes et de leur rapidité d'action.

Client aux Pays-Bas*

*Données issues des réponses fournies par l'ensemble des clients ABN AMRO Asset Based Finance