

Zoom sur l'outil qui renforce votre relation client : MyBroker !

Comme toujours, nous avons à cœur de faire évoluer nos outils pour vous faire gagner du temps, de l'efficacité mais aussi pour améliorer la relation que vous construisez avec votre client. Ces derniers mois ont été fortement marqués par l'arrivée de nouvelles fonctionnalités importantes au sein de MyBroker Web disponible via www.mybroker.be Vous offrez la possibilité de

Déclarer un sinistre...

Vos clients peuvent directement déclarer un sinistre, à l'aide d'un formulaire intelligent. Celui-ci pose les questions utiles en fonction du type de sinistre. De plus, nous avons repoussé encore un peu plus les limites de cette fonctionnalité en permettant au client qui remplit un sinistre bris de glace d'être redirigé d'emblée vers la plateforme du réparateur agréé pour une prise de rendez-vous.

De votre côté, vous recevez la déclaration du sinistre directement dans votre Brio. Vous êtes assuré de réceptionner les informations nécessaires pour le traiter au mieux. L'utilisation de cette fonctionnalité par vos clients vous permet de lui répondre rapidement grâce à tous les éléments dont vous disposez. La relation client se voit ainsi renforcée grâce à la transmission de données provenant de MyBroker.

Tips : MyBroker Web est la version contenant les fonctionnalités les plus étendues.

Ou encore lui faire signer directement des documents...

C'est maintenant à nouveau possible... La signature digitale fait son grand retour dans MyBroker ! Suite à l'intervention de Feprabel et de vos nombreuses demandes, nous avons réintégré la signature digitale via MyBroker.

Lorsque vous devez faire signer un document, vous pouvez dorénavant spécifier dans Brio que celui-ci doit être signé via MyBroker (option supplémentaire). Votre client reçoit alors un email contenant un lien lui permettant d'effectuer sa signature.

Encore quelques clics gagnés pour votre client qui n'a même plus besoin de se connecter à MyBroker pour signer ses documents.

De votre côté, en retour vous recevrez comme précédemment votre exemplaire signé directement dans Brio. Petite attention qui a toute son importance, le mail de demande de signature via MyBroker peut être personnalisé ce qui permet d'augmenter la confiance de votre client.



Et passer facilement de son tableau de bord privé vers le professionnel et inversement... un seul dashboard !

Focus sur les PME et les indépendants, le nouveau tableau de bord est considérablement amélioré pour une navigation facilitée et optimisée. Sur votre écran d'accueil, vous retrouvez un bouton très simple vous permettant de passer de votre dashboard privé à votre dashboard professionnel.

Les options de filtrage ont également grandement évolué, vous avez maintenant davantage d'options de filtrage, y compris par date directement sur les sinistres.

Enfin de faire une demande d'offre assurance auto...

En ce mois de janvier, synonyme de salon de l'auto, les demandes d'assurance auto affluent probablement en grand nombre. Via MyBroker, une demande peut être facilement effectuée en quelques étapes. Le client peut simplement remplir les données concernant son nouveau véhicule et ses besoins en termes de couvertures, et ce, sans même devoir se connecter à son espace client.

Dans votre Brio, vous recevez alors toutes les informations introduites et le tour est joué ! Vous pouvez alors lui faire une proposition personnalisée. Si vous disposez du module Brio Compare, vous pouvez même faire une demande de tarification auprès de 6 compagnies différentes en seulement quelques clics.

Cerise sur le gâteau...

Vous pouvez personnaliser l'environnement MyBroker aux couleurs de votre bureau de courtage. Que d'améliorations pour notre outil

MyBroker ! L'objectif est de mieux répondre à vos attentes, faciliter votre utilisation, et plus que tout, vous aider dans une relation client.

Pour tout renseignement à propos de Brio, vous pouvez contacter notre Infoline au 02 661 44 64