

L'écosystème Brio : l'ouverture aux tiers pour soutenir votre digitalisation

Brio continue plus que jamais d'évoluer. Un des gros chantiers entamé il y a près de deux ans maintenant, concerne l'ouverture aux tiers. Le marché des insurtechs est dynamique et de nombreuses solutions complémentaires à Brio existent sur le marché.

En permettant de connecter les solutions complémentaires que vous utilisez, vous disposez d'un environnement complet et performant. Vous gagnez du temps, de l'efficacité et la qualité de vos données augmente. Vous l'aurez compris, nous souhaitons soutenir votre digitalisation en créant un écosystème complet qui répond à vos besoins.

En 2023, le développement de celui-ci reste une priorité ! Les 3 dossiers les plus significatifs concernent la téléphonie, la gestion des assurances vie et la signature digitale.

Coup d'œil sur les dernières améliorations de nos partenaires :

Une téléphonie digne d'un call-center dans votre bureau de courtage

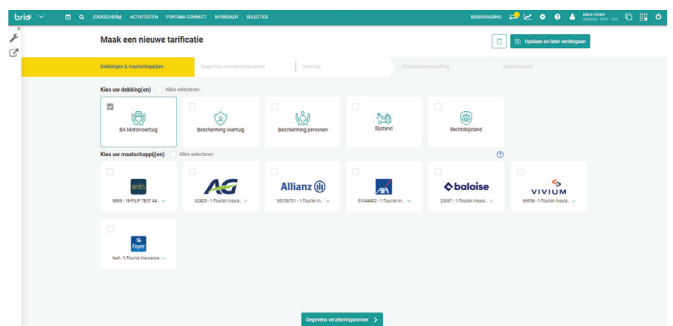
Les atouts de notre nouvelle API téléphonie...

- Il est très facile de gérer les appels entrants et sortants. La fiche Brio de l'appelant s'ouvre immédiatement ce qui permet de personnaliser votre accueil téléphonique.
- Avec le click-to-call, vous pouvez lancer votre appel directement au départ de la fiche client dans Brio. La recherche manuelle d'un numéro de téléphone ou d'un client fait partie du passé.

Notre écosystème se développe...

En plus d'ALLOcloud, notre partenaire téléphonie de longue date, nous pouvons désormais connecter de nouveaux fournisseurs facilement grâce à notre nouvelle API téléphonie.

Vous avez déjà le choix entre deux nouveaux fournisseurs de téléphonie : TelSmart et CloudCTI. Il est évident que nous continuons de développer notre catalogue avec de nouveaux fournisseurs qui seront disponibles dans les prochaines semaines.



Développer vos assurances vie avec e-GOR powered by Brio...

e-GOR est la solution pour gérer vos assurances vie. Un tout nouveau module « épargne et investissement » vient d'être lancé pour vous soutenir dans la transition vers la Branche 23.

En tant que courtier en assurances vie, vous pouvez parfaitement remplir votre rôle de médiateur et de conseiller auprès de vos clients.



En comprenant bien votre client, vous pouvez cerner ses besoins et le conseiller.

- + Qui est le client, quelle est sa situation financière et quelles sont ses connaissances et son expérience en matière financière.
- + Quels sont les objectifs du client : épargner et investir pour les enfants, pour accroître son patrimoine ou encore prévoir un meilleur confort lors de la pension et quel délai est souhaité pour atteindre les différents objectifs.

Autant de questions qui vous permettront d'être au plus proche de votre client.



Vos clients signent encore plus facilement avec Connective et MyBroker...

La signature digitale fait son grand retour dans MyBroker !

Permettre à vos clients de signer de façon

digitale ? Un atout non négligeable !

Grâce à la solution connective, vous pouvez demander à vos clients de signer de façon digitale via MyBroker. Parmi eux, le mail, le sms, la carte d'identité ou encore itsme (facultatif).

Votre identité visuelle est conservée grâce au fait que le mail d'invitation est personnalisable dans Brio. Vos clients se sentiront encore plus en confiance !

Bon à savoir : l'environnement de signature digitale de MyBroker est accessible aussi pour les clients n'ayant pas de compte «MyBroker». Sans clics supplémentaires. De quoi leur donner envie de s'en créer un.

Pour tout renseignement à propos de Portima et de nos produits, consultez notre page web à l'adresse :

www.portima.com

ou contactez notre infoline : infoline@portima.com

Vous souhaitez être tenu au courant des nouveautés de Brio ? Suivez notre page "Brio by Portima" sur LinkedIn pour ne rien manquer.

brio