

# Quel avenir pour Brio ?

Mi-janvier, tous nos clients Brio disposaient de la nouvelle fonctionnalité 'Gestion des clients'. Plus qu'un simple relooking aux allures modernes, celle-ci reflète parfaitement les ambitions que nous avons pour Brio. Jugez plutôt.



## La gestion des clients, première étape du nouveau Brio

La nouvelle gestion des clients n'est pas qu'une simple question d'esthétique. Derrière ses nouveaux écrans modernes et "simplifiés" se cache une véritable 'intelligence' qui permet à Brio d'accompagner l'utilisateur dans ses tâches. Ainsi va-t-il lui suggérer automatiquement un certain nombre d'actions et d'informations qui facilitent le travail du courtier, l'aident à compléter ses données et finalement, lui font gagner un maximum de temps afin qu'il puisse se consacrer à l'essentiel : son client.

Ce faisant, Brio devient véritablement l'assistant du courtier.



S. Van Ingelgem  
A. Van Ingelgem & Fils

"Les nouveaux écrans sont beaucoup plus intuitifs et nous aident à mieux réaliser nos activités en facilitant le traitement administratif.

Et grâce à l'ergonomie beaucoup plus moderne et conviviale, les jeunes qui vont travailler dans cet environnement auront bien plus de facilité."



R. Demaret  
RMD Conseils

"La valeur ajoutée de ce nouveau développement, c'est l'indicateur du taux de remplissage des données. Car la qualité des données est essentielle. De plus, nous sommes certains de remplir nos obligations légales. Cela nous fait gagner un temps important".

## Toujours plus convivial et ouvert, Brio n'a pas fini d'évoluer

La voie est désormais ouverte. En 2021, nous continuerons donc à développer Brio dans la même mouvance qu'en 2020. Bref coup d'œil sur nos différents projets.

### Un outil de multi-tarifification intégré dans Brio

Nous l'avons déjà annoncé : nous voulons proposer un outil de multi-tarifification entièrement intégré dans Brio - c'est une première sur le marché ! Le but

est d'éviter le double encodage en exploitant toutes les données utiles de Brio et des compagnies concernées.

Entretemps, concept et design ont été entièrement validés par notre groupe stratégique de courtiers et les développements sont en cours.

Ainsi, à la fin du premier semestre, nos clients pourront disposer de ce module qui leur permettra de demander une offre de prix à cinq compagnies d'assurances : AG, Axa, Baloise, Vivium et Allianz. Et ce n'est pas fini. D'autres compagnies vont suivre ; notre module sera donc rapidement amené à évoluer.

Comme pour la gestion des clients, il sera développé avec un maximum 'd'intelligence intégrée' afin que le processus se déroule de la manière la plus fluide et la plus complète possible.

### Un nouvel écran Résumé Preneur pratique et complet

Dans la foulée de la nouvelle gestion des clients, l'écran de résumé va également être revu. Il s'agit d'un écran capital car il permet au courtier d'avoir une vue à 360° de son client : ses objets de risque, ses contrats, sinistres et données générales.

### Une nouvelle signature digitale

C'est un fait, les attentes du secteur et des clients évoluent. Si nous disposons depuis plusieurs années déjà d'une signature digitale, force est de constater aujourd'hui qu'elle

ne suffit plus. Nous devons et voulons, en effet, permettre au courtier d'envoyer facilement à son client un document à signer. Quant à ce dernier, il doit pouvoir tout aussi facilement signer, que ce soit au moyen de son eID, d'itsme, ou encore d'un code reçu par e-mail ou sms et cela, quel que soit l'endroit où il se trouve : à son bureau devant son PC ou dans son divan avec sa tablette.

Pour ce faire, nous avons conclu un accord avec la société Connective, spécialisée dans la signature digitale qualifiée et sécurisée. Grâce à notre collaboration avec Connective, Brio permettra à nos clients de proposer les différents types de signatures digitales avant l'été 2021.

### L'ouverture de Brio à des tiers

Parce que le logiciel de gestion n'est pas le seul outil de travail du courtier, nous veillons également à ouvrir Brio pour que des échanges de données soient possibles avec des tiers : systèmes de téléphonie, solutions CRM, solutions Insurtech, ...

Nous avons déjà des liens avec Dédale, Febiac, DIV, E-Gor ou encore AlloCloud. Notre objectif est d'aller plus loin et de permettre à des partenaires intéressants pour les courtiers

de connecter leurs solutions avec Brio. En 2021, ce sera déjà le cas pour des outils de téléphonie mais également Penbox, par exemple, qui permettra aux courtiers d'enrichir les données de leurs clients et prospects au moyen d'un formulaire à compléter par ces derniers.

### Et aussi...

Brio veut innover en matière de gestion des indépendants et PME avec un nouveau processus de (pré-)vente bien intégré qui facilitera les échanges entre les différentes parties prenantes. A ce sujet, des discussions sont déjà en cours avec le groupe stratégique afin de déterminer les premiers développements qui seront effectués.

Comme vous le voyez, 2021 promet encore de belles avancées pour Brio !

Pour tout renseignement à propos de Brio, vous pouvez contacter notre Infoline au **02 661 44 64** ou consulter notre site web [www.portima.com/fr/brio](http://www.portima.com/fr/brio)