

PORTIMA : COUP D'OEIL DANS LE RETRO... ET SUR L'AVENIR !

Ce début d'année 2022 est le moment idéal pour faire le point sur l'année écoulée et les projets que Portima compte réaliser au cours des prochains mois.

Jan Peeters, CEO de Portima, nous en parle.

Bonjour Jan. On peut dire d'emblée que, du côté de Brio, 2021 s'est clôturée en apothéose avec l'événement Bonus Malus. Il a en effet permis d'annoncer quelques nouveautés ...

Oui, tout à fait. La fin de l'année a été très intense puisque nous avons lancé notre outil de multi-tarifification Brio Compare ; un outil vraiment exclusif car il est intégré dans Brio et permet donc de faire gagner un temps considérable aux courtiers qui l'utilisent. Nous avons commencé à distribuer Brio Compare fin novembre et trois semaines plus tard, plus de 500 bureaux, soit 1500 utilisateurs, étaient déjà équipés de Brio Compare.

Nous avons également annoncé la poursuite de l'ouverture de Brio à des partenaires tiers, avec l'intégration de Penbox. Nos courtiers peuvent donc désormais enrichir facilement leur base de données avec les informations manquantes de leurs clients.

Mais 2021 ne se résume pas à cela...

Non, c'est vrai. Nous avons fait beaucoup d'autres choses en 2021, comme améliorer le processus de gestion des clients, automatiser la préparation

de la fiche d'intermédiation ou encore, intégrer une nouvelle solution de signature électronique.

Du côté de MyBroker aussi, les choses ont évolué. Nous avons rendu notre espace client plus moderne et avons implémenté un processus intelligent pour aider le client à déclarer un sinistre.

Le réseau et Portima Connect ne sont pas en reste non plus.

Effectivement, même s'il est vrai que le travail est moins visible de l'extérieur pour le moment.

Nous avons maintenant une plateforme API qui permet de faciliter les développements et l'évolution de tous nos produits, mais également les échanges entre les applications. Plusieurs compagnies ont déjà commencé

à l'utiliser pour envoyer certains blocs retour.

Bien entendu, l'objectif, à terme, est la mise en production de nouveaux blocs retour et services.

C'est donc une plateforme extrêmement stratégique pour l'avenir.

Parlons-en, justement, de l'avenir. Que peuvent attendre nos clients courtiers de Portima en 2022 ?

Les projets sont encore très nombreux ! Nous poursuivons sur notre lancée, bien sûr.

Au niveau de Brio, nous allons continuer à ajouter des compagnies dans Brio Compare. Aujourd'hui, elles sont au nombre de trois (AG, AXA et Balaise), mais Vivium et Allianz vont très prochainement venir compléter

Jan Peeters

"NOTRE BUT EST QUE NOS CLIENTS ACCÈDENT À NOS PRODUITS À PARTIR DE N'IMPORTE QUEL PC, SANS AUCUN PRÉREQUIS TECHNIQUE ET AVEC UNE SIMPLE CONNEXION INTERNET."





cette liste, et d'autres suivront encore.

Vous le savez, l'ouverture aux tiers est quelque chose qui nous tient particulièrement à cœur car nous sommes persuadés que l'intégration de solutions d'autres sociétés ou Insurtech est capitale pour que les courtiers disposent finalement d'une solution ultra complète pour augmenter leur efficacité, pouvoir toujours mieux servir leurs clients et faire évoluer leur portefeuille.

Ainsi, en 2022, nous allons, par exemple, intégrer la solution de messagerie et le calendrier de Microsoft 365, permettre à de nouvelles plateformes de téléphonie de s'intégrer dans Brio afin que le courtier puisse choisir la solution qui lui convient le mieux, etc.

Par ailleurs, en collaboration avec les compagnies, nous comptons également améliorer la gestion des assurances vie dans Brio.

Cela fait déjà pas mal de projets ! Et du côté de MyBroker ?

Notre espace client, MyBroker, va également continuer à évoluer. Ainsi par exemple, nous souhaitons développer des outils utiles pour les indépendants et

les PME. Pour eux qui doivent gérer et disposer de différents types d'assurances, MyBroker peut vraiment être un espace très utile et très pratique.

Par ailleurs, nous voulons également mettre en place dans Brio le paiement électronique pour le quittancement courtier. Les courtiers qui le souhaitent pourront mettre la quittance à disposition dans MyBroker et le client pourra payer directement via l'espace client.

2022 va également être une année cruciale pour Portima, notamment en raison du passage des différentes applications dans le Cloud...

C'est certain ! Nous avons déjà commencé en 2021 à migrer des services dans le Cloud, comme l'authentification (plus connue sous le nom de "Single Sign On"), par exemple. L'objectif est de permettre finalement aux courtiers de se connecter à nos produits sans avoir besoin d'une connexion spécifique comme PortiLink ou PortiGate.

En 2022, nous allons donc poursuivre notre migration dans le Cloud.

Nous allons également redévelopper Portima Connect

- en ce compris l'application DIV - pour qu'il puisse, lui aussi, être migré dans le Cloud. Ce faisant, nous voulons simplifier l'environnement de Portima Connect, c'est-à-dire éviter toute installation locale de Portima Connect sur le PC du courtier.

En fin de processus, notre but est que nos clients accèdent à nos produits à partir de n'importe quel PC, sans aucun prérequis technique et avec une simple connexion Internet.

2022 va donc être encore une année très riche pour nous et nos courtiers.

Merci beaucoup pour toutes ces informations.

Pour tout renseignement à propos de Portima et de nos produits, consultez notre site web à l'adresse www.portima.com ou contactez notre Infoline : infoline@portima.com

brio