

Verlag

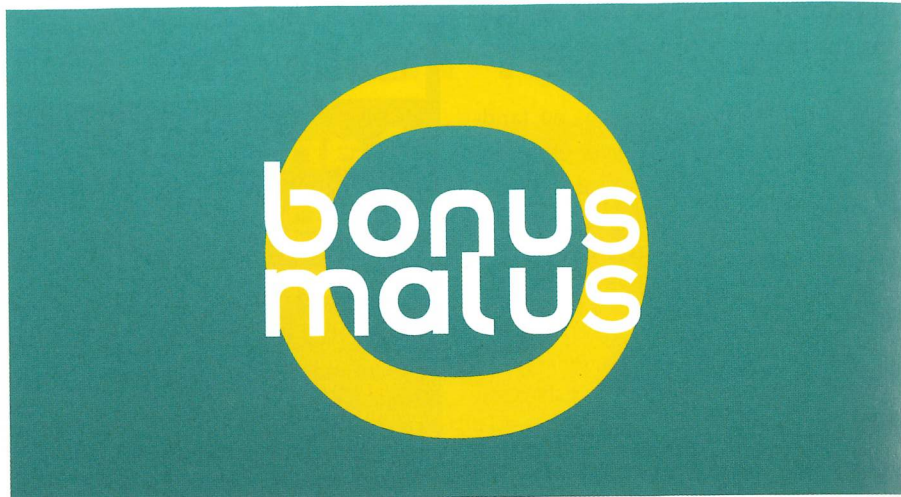
Het Bonus Malus-event van Portima

Om de laatste nieuwigheden voor te stellen, heeft Portima de quiz Bonus Malus bedacht. Die formule zorgde samen met het enthousiasme van presentatrice Saartje Vandendriessche voor een frisse aanpak. Meteen werd bewezen dat beheerssoftware aantrekkelijk gemarketeerd kan worden.

Elke provincie kreeg een quizzer-maker: Steven Stubbe voor Antwerpen, Stefano Pastorelli voor Limburg, Niels Van der Cruyssen voor Oost-Vlaanderen, Christophe Vermeire voor Vlaams-Brabant & Brussel en Thomas Merlevede voor West-Vlaanderen. Tussendoor bevestigden drie experts dat er de afgelopen maanden hard is gewerkt. Peter Poelmans is broker experience owner en toonde de schakel tussen de makelaars en Portima. Peter vertelde over wat de makelaars verlangen en wat Portima daarvoor ontwikkelde. Tine Slegers is product owner digital customer experience en vertelde vooral over MyBroker. Pieter Oversteyns, eveneens broker experience owner, focuste op de multi-tarificatietool Brio Compare.

Wie online meekeek kon van een verrassingspakket genieten dat voordien werd geleverd. Ook thuis kon je via de vragen op het scherm mee quizen. Voor de quizkandidaten was opperste concentratie vereist, want het luchtige format bleek voorzien van stevige vragen over Brio.

“Brio biedt sinds 2021 geautomatiseerde procedures die de klant gerelateerde administratie vergemakkelijkt”, vertelde Saartje Vandendriessche. Ze vroeg vervolgens welke update bij het creëren van een klant daar niet toe behoort: de automatisch ingevulde klantenfiche, de controle van de volledigheid van een



verzekeringnemer, de automatische verificatie van het adres van de klant via Dedale of de automatische verzending van de MyBroker-uitnodiging. In de studio had maar één makelaar het bij het rechte eind: de automatische verificatie van het adres van de klant. Het bleek een kleine strikvraag. Peter Poelmans: “De Dedale-functionaliteit was al van in het begin aanwezig, terwijl de drie andere mogelijkheden wel pas begin dit jaar zijn geïntroduceerd.” Wanneer je nu niet meteen ‘inderdaad’ denkt, wil dat waarschijnlijk zeggen dat alle functionaliteiten van de software onvoldoende gebruikt worden om optimaal te kunnen profiteren van de efficiëntiewinst...

Vraag twee ging over de eigenschappen van de klant waarmee Brio al dan niet rekening houdt bij het inschatten van het witwasrisico in Leven. Brio houdt rekening met de nationaliteit, het sociale statuut, het al dan niet politiek actief zijn van de klant, maar niet met de leeftijd. Peter Poelmans vertelde dat het volstaat om te klikken op de score om te zien hoe die AML-score bepaald wordt en wees op de impact van niet ingevulde velden. Als velden relevant zijn in het AML-algoritme en niet ingevuld zijn, zullen ze automatisch een slechtere score geven.

De volgende vragen brachten iedereen dichter bij de Brio-updates van het voorbije jaar. Zo ging het over de nieuwe wizard in de bemiddelingsfiche waarvan de parameters op maat instelbaar zijn, het digitaal kunnen ondertekenen van om het even welk document, het nultarief per ondertekend document via EID, e-mail of sms, de nieuwe identificatiefunctionaliteit op basis van itsme® in MyBroker en de nieuwe intelligente wizard om in MyBroker een schadegeval aan te geven.

“Die slimme wizard houdt rekening met de contractuele situatie van de klant, het betrokken object en soms ook met de waarborg, en zal op die manier de juiste vragen stellen aan de klant zodat de makelaar de juiste info krijgt in Brio om de correcte opvolging van het schadedossier te doen”, zei Tine Slegers. Intussen gebruikt bijna 60% van de gebruikers itsme® om zich in MyBroker aan te melden.

Vragenronde twee was een Brio-nieuwsronde. Er werden oplossingen van derden geïntegreerd. Voorbeelden daarvan zijn Allo Cloud, Connective e-Signatures, e-GOR en de Kruispuntbank van Ondernemingen.

Nieuw is eveneens Penbox, een tool om informatie bij klanten en prospecten op te vragen en zo dossiers volledig te maken. Penbox opent via het aanklikken van een berichtenknopje met de twee pijltjes. De vraag om de gegevens te vervolledigen, vertrekt automatisch naar het e-mailadres en het gsm-nummer van de klant of de prospect. "Aan het gele bolletje in het icoontje herkent de makelaar of er informatie via Penbox is binnengelopen", vertelde Peter Poelmans. "Als je op het icoontje klikt, krijg je het overzicht met het antwoord. Met de groene «'tjes» bepaal je welke informatie je wilt overnemen." Het ingevulde antwoordformulier is ook beschikbaar als pdf, net zoals de foto's van de ID-kaart die de klant eventueel meestuurt. Alle gegevens die door de makelaar worden bevestigd, komen automatisch in het overeenstemmende cliëntdossier terecht.

Peter Poelmans kondigde verder een verbeterde e-GOR-interface aan en de komende integratie van Microsoft 365. Portima is tevens van plan om een eigen Application Programming Interface (API) voor telefonie te bouwen waardoor eender welke telefonieprovider die met Portima wil werken, gegevens zal kunnen uitwisselen met Brio. De lijst van bedrijven die geïnteresseerd zijn om samen te werken, is lang.

Er volgde een video en een vraag over de uitbreiding van Brio met Brio Compare, een tool die met één druk op de knop alle tarieven en dekkingen van een premie voor een wagen vergelijkt. Brio Compare is geïntegreerd in Brio. De tool start op vanuit het algemeen menu aan de linkerkant van het scherm ofwel vanuit een bestaande verzekeringsnemer of een bestaand voertuig. Eerst kies je de dekking waarvoor een tarief wordt gevraagd en de maatschappijen die je wil vergelijken. Ook het producentennummer is nodig, als de maatschappij met zo'n nummer werkt. De persoonsgegevens die relevant zijn, kunnen rechtstreeks vanuit Brio ingeladen worden. Vanuit Brio kan eveneens een nieuwe bestuurder aangemaakt worden die meteen opgeslagen kan worden. De tool bevat een snelle





zoekfunctie voor de Febiac-ID's, mocht dat ID vereist zijn. Het gebruik van de tool nodigt uit om het voertuigprofiel verder te vervolledigen en bijvoorbeeld rijhulpsystemen toe te voegen. De makeelaar kan een tariefafwijking simuleren en – via een uitklapschermje – de eigen commissie aanpassen.

Het resultaat is een tariefvergelijking in euro voor het opgegeven bestuurders- en voertuigprofiel met daaronder de mogelijke dekkingen. In de tool kan meteen de bemiddelingsfiche aangemaakt worden. Momenteel is de keuze binnen Brio Compare nog beperkt tot AG, AXA en Baloise, maar binnenkort komen daar andere verzekeraars bij, te beginnen met Allianz en Vivium.

“Brio Compare gaat effectief tijdswinst opleveren”, benadrukte Peter Poelmans die wees op de gebruiksvriendelijke interface en de Febiac-integratie. “Door het Febiac-ID krijg je geen ellenlange lijsten meer. Belangrijk is dat je nog altijd de mogelijkheid hebt om premieafwijkingen toe te staan en de commissie aan te passen. Je ziet alle commerciële acties

van de maatschappij en je beslist zelf of je die meeneemt voor het voorstel aan de klant.” Brio Compare wordt progressief geactiveerd vanaf midden december en blijft tot 31 maart 2022 gratis. Nadien volgt de facturatie. De prijs bedraagt dan 30 euro per maand voor de eerste gebruiker en 10 euro per maand voor elke bijkomende gebruiker.

Nadat de twee vragenrondes afgewerkt waren, streden de twee beste provincies voor de winst; Vlaams-Brabant/Brussel en Antwerpen gingen de finale in. De vraag ging over het aanbod van Portima-diensten. Tussen de vraagstelling en het afkondigen van de winnaar, benadrukte Kelly Schamphelaere, CEO van de Vlaamse makelaarsfederatie FVF, het belang van de integratie van compliancy-tools en het open platform met derde partijen zoals de insurtechs. “Die opening vinden we fantastisch. De samenwerkingen kunnen de efficiëntie van de makelaar bevorderen.” Ook Brio Compare lokt enthousiasme uit. “De makelaars wachten er vol spanning op”, zei Kelly die de makelaars opriep om de nieuwe functies systematisch te gebruiken.

Jan Peeters, CEO van Portima, maakte daarop de komende werkgenda bekend: de lancering van het nieuwe makelaarsportaal MyPortima (ter vervanging van BEN), de toevoeging van extra maatschappijen aan het Portima Connect netwerk, de vernieuwing van de Portima Connect- en de DIV-applicatie. Er zal ook bijkomend geïnvesteerd worden in beveiliging. Voor Brio worden er meer maatschappijen in Brio Compare verwacht en er wordt volop ingezet op openheid. Daarnaast volgt een betere ondersteuning voor levensverzekeringen. In samenwerking met Brocom en verzekeraars worden marketingcampagnes opgezet. MyBroker wordt uitgebreid met toepassingen voor zelfstandigen en kmo's en de elektronische betaling van kwijtingen staat op de planning.

Finaal kon Saartje Vandendriessche de provincie met de meeste juiste antwoorden bekendmaken: dat was Vlaams-Brabant/Brussel. Katleen Van Roy van het kantoor Agedi uit Vilvoorde was de beste quizzer van de online-deelnemers.

Hans Housen