

Verlag

Portima: “Connect with the future, together”

Portima stelde tijdens twee livestreamevents zijn nieuwigheden voor onder de titel: “Connect with the future, together.” Meer dan duizend makelaars volgden de onthullingen via hun scherm. Allen voorzien van een frisse gin tonic en versnaperingen. Die werden vooraf in een verrassingsdoos thuis bezorgd.



Nieuwsanker Hanne de Coutere hostte het livestreamevent waarin CEO Jan Peeters over de intenties en vernieuwingen vertelde. Kijkers konden live vragen stellen aan de studio en mochten zelfs de muziek kiezen waarmee de live band de sessie afsloot. Het was zoals een echte tv-show met bondige interviews.

Jan Peeters begon zijn verhaal met de oprichting van Assurnet in 1986. Een tweede mijlpaal was de lancering van het beheerpakket Brio, later gevolgd door Brio Startup, Brio Classic, Brio Plus, MyBroker en de digitale handtekening.

Vandaag telt Portima meer dan 12.000 AS/Web-gebruikers en meer dan 10.000 Brio-gebruikers. “Daarom willen we vooral vooruit kijken. We zien de verwachtingen van de klanten evolueren. De technologische mogelijkheden zijn enorm toegenomen. Het is aan ons om op een werkbare manier onze oplossingen te blijven innoveren.”, zei Jan Peeters. We moeten dus ook onze manier van denken

en werken blijvend vernieuwen zodat we samen met de makelaars kunnen bouwen aan iets nieuws. Portima wil de cirkel rond maken, met een nieuw jasje voor Portima en een nieuwe website. Het groen-oranje beeldmerk verdwijnt. Maar het is veel meer dan een nieuwe look. We danken ons bestaansrecht aan de makelaar. De makelaar staat sterker met ons en wij staan sterker met de makelaar. We zijn meer verbonden dan ooit.”

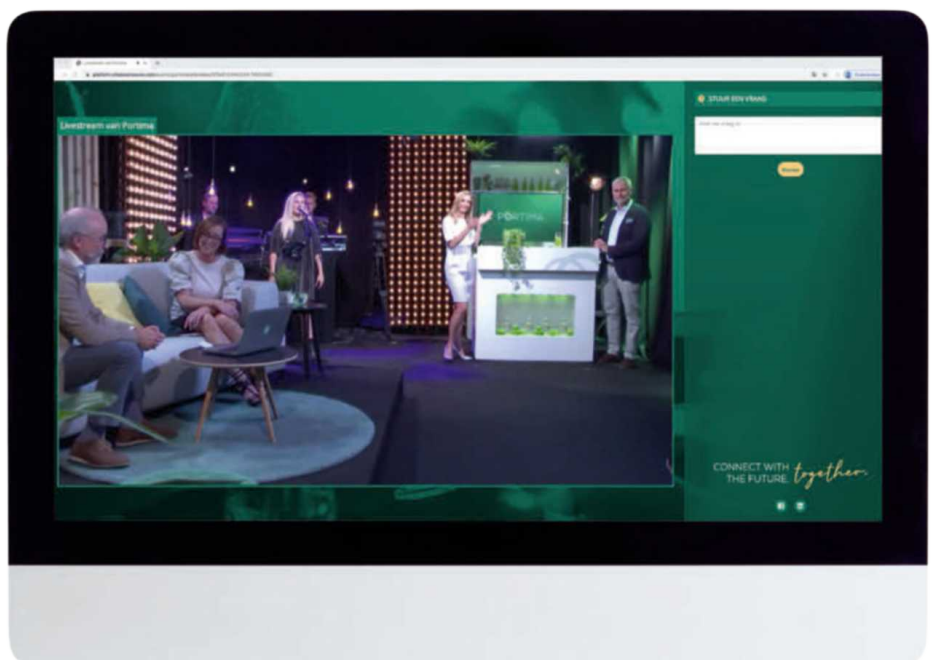
Het nieuwe logo, met twee in elkaar gevlochten ringen als ‘o’ in Portima, wil die verbondenheid met de makelaar benadrukken. De groene kleur treedt meer op de voorgrond. Dit was niet de laatste logowijziging tijdens de livestream. Want AS/Web wordt omgedoopt tot Portima Connect. De nieuwe naam van het netwerk waarmee makelaars en ver-

zekeraars informatie uitwisselen zet de verbondenheid die Portima wil benadrukken meer in de verf.

Enkele Portima-collega’s vertelden over de verbondenheid bij Portima en over aankomende updates in Portima Connect. De verbondenheid toonde zich bij de recente structurele wijzigingen en laat zich ook zien bij de ontwikkeling van de producten. De makelaars worden rechtstreeks betrokken bij het ontwikkelingsproces wat verder tijdens het event nog duidelijker zou worden.

Portima Connect wordt volop opnieuw ontwikkeld en zal nieuwe functionaliteiten krijgen zoals bijvoorbeeld het in real-time opvragen van documenten. Ook het inschrijven van een domiciliëring en het opvragen van een fiscaal attest zal eenvoudiger worden. De nieuwe visu-

“Portima gaat, samen met de makelaar, nog meer connecteren. We willen onze producten blijven heruitvinden”



ele look en re-branding wordt meteen zichtbaar. De nieuwe ontwikkelingen komen er vanaf 2021.

Nadat barman Joeri de eerste Brio-deluxe-cocktail shakete, was het tijd om te klinken op de toekomst. Jan Peeters: "We hebben met Brio niet stilgezeten de laatste maanden. Met meerdere nieuwigheden, zoals de mogelijkheid voor makelaars om grote bestanden of foto's door te sturen. We hebben eveneens de contextuele hulpmodule uitgerold en de makelaar kan nu ook videobellen vanuit Brio."

Dit najaar zullen de schermen van het verkoopproces voortaan de logische verkoopsworflow volgen, te beginnen met het aanmaken van een prospect of een nieuwe verzekeringsnemer. Het aantal tabbladen is terugschroefd. De gegevens die logisch samen horen, zijn geclusterd. Het proces om een nieuwe relatie te creëren, wordt daarvoor eenvoudiger en efficiënter. Er komen kleurindicatoren die tonen welke gegevens al ingebracht zijn en andere die suggereren welke bijkomende gegevens nuttig kunnen zijn. Denk aan een e-mailadres bijvoorbeeld. Brio kiest voortaan voor eenvoudige schermen en ingekorte menu's. De bedoeling daarvan is de makelaar tijdswinst te bezorgen. In

het keuzemenu waarin de relatie tussen verzekeringsnemers aangeven wordt, verschijnen binnenkort standaard enkel nog de meest voorkomende familiale relatievormen. De minder courante relatievormen blijven natuurlijk ook nog beschikbaar. De makelaar krijgt verder de keuze om alle personen in een relatie met elkaar te groeperen. Meer functies krijgen een eigen clickknop, zodat de gebruiker sneller toegang krijgt. Die vereenvoudiging wordt doorgetrokken naar de klantenfiche, waarvoor minder

CO-CREATIE

Portima zal naast de aanpassingen aan de verkoopsworflow ook nog andere ontwikkelingen co-creëren met de makelaar. Daarom is een strategische werkgroep opgericht met dertig makelaars. Die werkgroep is actief sinds januari. Er wordt maandelijks vergaderd. Het is de bedoeling om vanuit die werkgroep ideeën tot verbetering te laten doorstromen voor volgende software-updates. Pas nadat de prototypes de testen door de makelaars doorstaan en groen licht

“Portima Connect (het vroegere AS/Web) zal nieuwe functionaliteiten krijgen”

“Er werd in januari een strategische werkgroep van dertig makelaars opgericht. Die komt nu maandelijks bij elkaar om Brio verder te verbeteren”

clicks nodig zullen zijn. Ook nieuw is het mandje waarin alle documenten voor de klant verzameld worden. Vanuit dat mandje kan de makelaar de documenten afdrukken of via e-mail verzenden. Klikt de makelaar op ondertekenen, dan start de procedure om de klant met zijn e-ID te laten ondertekenen.

krijgen, wordt de ontwikkeling verder uitgerold. De dertig leden van de strategische werkgroep zijn door Portima geselecteerd en aangesproken. Het gaat om kleine, middelgrote en grote kantoren over het hele land verspreid. Makelaar David De Cock, lid van deze strategische werkgroep, omschreef de de



Jan Peeters, CEO Portima

aanpassingen aan de verkoopsworkflow als intuïtiever en gebruiksvriendelijker. "Het is meer een werkmiddel geworden, vroeger was het vooral een database."

MULTI-TARIFICATIE

Volgende nieuwigheid is de multi-tarificatietool waarmee makelaars versneld tarieven kunnen opvragen bij verschillende maatschappijen. Die tool wordt begin 2021 uitgerold. Er wordt gestart met de autoverzekering, maar het is de bedoeling om ook vrachtwagens en aanhangwagens op te nemen. Mettertijd zal de module verbreden naar de andere takken zoals de brand- en reisverzekeringen. Tijdens de sessie demonstreerde Portima het prototype van de multi-tarificatietool voor de autoverzekering. De makelaar kan per dekking en per maatschappij opties kiezen en de toegekende korting door de maatschappij al dan niet volledig toepassen. De makelaar kan de commissie bekijken en eventueel een stukje verlagen indien gewenst. De tool

biedt een overzicht van de tarieven en de premies voor de verschillende dekkingen en het globale product. Het bedrag voor een maandelijkse betaling kan eveneens opgevraagd worden.

MYBROKER

MyBroker wordt eveneens vernieuwd. Allereerst is er een facelift. Het icoon van MyBroker is voortaan het logo van Brocom. MyBroker wordt een web-applicatie voor pc, tablet en smartphone, waarbij de eindklant zal kunnen inloggen via itsme. Er is een volledige nieuwe interface ontworpen, die het makkelijker moet maken voor de consumenten om polissen terug te vinden. MyBroker onderzoekt verder de mogelijkheid om klanten toe te staan hun documenten te ondertekenen via itsme, e-ID of eventueel via een link met e-mail of sms. Deze laatste vernieuwingen mogen verwacht worden in het eerste semester van 2021.

Hans Housen

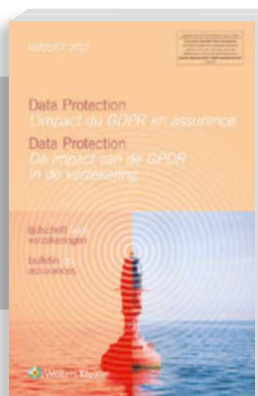


Kelly Schamphelaere, CEO van FVF, was ook uitgenodigd. Zij is vooral tevreden dat de samenwerking tussen Portima en Brocom intenser is geworden. Ze wees ook op de doorgedreven normering die we in België hebben. "De snelle uitwisseling van gegevens tussen maatschappijen en tussenpersonen is een voorbeeld voor Europa. De uitdaging bestaat er nu in om dat nog verder uit te werken zodat de makelaars er nog meer voordeel uit kunnen halen."



Zo blijven je klanten tevreden

Verleen het juiste advies op basis van onklopbare expertise. Volg samen met Wolters Kluwer de verzekeringswetgeving en -actualiteit op de voet!



Ontdek al onze publicaties voor de verzekeringsprofessional op

wkbe.be/verzekeringen

 **Wolters Kluwer**
When you have to be right