

VOTRE DOSSIER VIVIUM DIGITAL AWARD

Nous vous remercions de vouloir placer votre solution digitale sur le Radar. Vous atteindrez ainsi d'un seul coup tous les courtiers belges, et ferez véritablement connaître votre solution digitale.

Bon à savoir

- Vous devez d'abord vous inscrire sur dossier.viviumdigitalawards.be, et vous pouvez soumettre votre dossier jusqu'au 19 décembre inclus. Grâce à votre identifiant personnel, vous pouvez toujours compléter et/ou modifier votre dossier..
- Vos réponses constituent la base de nos Radars dans 4 domaines : la compréhension des clients et l'analyse des besoins, la connexion et l'interaction avec les clients, les assurances vie et non-vie et enfin le traitement des sinistres. Il est dès lors très important que vous répondiez de manière précise et sincère. Sur base de vos réponses, le jury d'experts évaluera si vous pouvez être catalogué comme nouveau venu, acteur de niche, challenger ou leader.
- Si vous le souhaitez, vous pouvez expliciter chaque réponse, car vous avez la possibilité d'ajouter une remarque à toutes les questions de contenu. Ce n'est pas indispensable, mais c'est possible si vous souhaitez clarifier votre réponse. Pour les annexes, seuls les formats suivants sont acceptés : .jpg, .jpeg, .png, .pdf. Une limite de 5 Mo s'applique également. En cas de commentaire libre, vous disposez à chaque fois de 500 caractères au maximum.

1. Informations générales

Informations générales:

- › Nom de l'entreprise
- › Numéro BCE
- › Rue
- › Numéro
- › Boîte
- › Code postal
- › Ville
- › Province

- › Pays
- › Site web
- › Année de création
- › Nombre de travailleurs
- › Phase de l'entreprise

Personne de contact:

- › Prénom
- › Nom de famille
- › Téléphone
- › E-mail

Champ d'application:

- › Nom de votre solution
- › Brève description de votre solution
- › À quels produits d'assurance votre solution s'applique-t-elle ?
- › À quelles activités du courtier votre solution s'applique-t-elle ?

2. Votre solution

Possibilités pour le client du courtier

- › Le client du courtier peut-il consulter des informations sur ses polices (en ce qui concerne les produits dans le scope de votre solution) avec votre solution ?
- › Le client du courtier peut-il consulter des informations sur ses investissements avec votre solution ?
- › Le client du courtier peut-il évaluer lui-même à quel point il est bien assuré contre différents risques (en ce qui concerne les produits dans le scope de votre solution) avec votre solution ?
- › Le client du courtier peut-il soumettre des demandes (en ce qui concerne les produits dans le scope de votre solution) avec votre solution ?
- › Le client du courtier peut-il consulter le statut de ses demandes (en ce qui concerne les produits dans le scope de votre solution) avec votre solution ?

Communication digitale avec les clients

- › Le courtier peut-il communiquer avec ses clients via différents canaux digitaux avec votre solution ?

- › Le courtier peut-il enregistrer numériquement les contacts avec ses clients et les lier aux bons fichiers avec votre solution ?

Soutien commercial

- › Votre solution offre-t-elle au courtier une vision numérique de ses clients ?
- › Le courtier peut-il suivre et optimiser le portefeuille d'investissements de ses clients avec votre solution ?
- › Le courtier peut-il capturer le comportement des prospects et clients en ligne, et le transformer en leads numériques avec votre solution ?
- › Le courtier peut-il comparer différents tarifs sur le marché, et établir des offres numériques sur cette base avec votre solution ?
- › Votre solution soutient-elle l'entretien de vente du courtier ?

Processus numériques

- › Le courtier peut-il numériser ses processus essentiels (vente, gestion des polices, gestion des sinistres, administration) avec votre solution ?
- › Le courtier peut-il (faire) signer des documents numériquement avec votre solution ?
- › Le courtier peut-il automatiser des tâches simples et répétitives avec votre solution (RPA) ?

Soutien numérique de la conformité

- › Le courtier peut-il respecter ses obligations en matière de conformité (conformité) avec votre solution ?
- › Votre solution intègre-t-elle les contrôles de conformité nécessaires dans les processus essentiels du courtier ?
- › Le courtier peut-il sauvegarder et archiver numériquement les documents obligatoires et recommandés avec votre solution ?

Télétravail

- › Votre solution offre-t-elle au courtier et à ses collaborateurs des fonctionnalités permettant de travailler à la maison efficacement ?
- › Le courtier peut-il suivre numériquement le travail (télétravail ou au bureau) de ses collaborateurs avec votre solution ?

Formations numériques

- › Votre solution offre-t-elle un accès numérique à des formations ?
- › Le courtier peut-il sauvegarder, organiser et consulter numériquement la documentation avec votre solution ?

- › Le courtier peut-il suivre numériquement le processus de formation et le programme de cours de ses collaborateurs avec votre solution ?

Gestion des performances

- › Votre solution offre-t-elle un tableau de bord numérique, permettant au courtier de suivre le fonctionnement de son bureau ?
- › Les données nécessaires sur le fonctionnement du bureau sont-elles chargées automatiquement dans le tableau de bord dans votre solution ?
- › Votre courtier peut-il calculer des indicateurs de performance (chiffre d'affaires, croissance, coûts, rentabilité, vente...), en ce qui concerne le fonctionnement de votre bureau, avec votre solution ?

Planning produit

- › Avez-vous planifié à court terme (max 1 an) des améliorations et/ou extensions à votre solution?
- › Les remarques et suggestions des courtiers, constituent-elles un input pour les améliorations/extensions à votre solution?
- › Les tendances importantes dans le secteur d'assurances, constituent-elles un input pour les améliorations/extensions à votre solution?

Nouvelles technologies

- › Votre solution utilise-t-elle systématiquement de nouvelles technologies (IA, chaîne de blocs, IdO, apprentissage machine...)?
- › Votre solution est-elle construite selon une architecture de microservices ?
- › Votre solution est-elle disponible dans le cloud ?

Mise en œuvre & modularité

- › En combien de temps votre solution peut-elle être mise en œuvre chez le courtier ?
- › Votre solution est-elle adaptée aux appareils mobiles?
- › Comment la puissance informatique et la capacité de stockage de votre solution sont-elles suivies ?
- › À quelle fréquence le cycle load & stress testing est-il appliqué sur votre solution ?

Connectivité

- › Des applications externes peuvent-elles consommer les données de votre solution ?
- › Votre solution est-elle connectée à des systèmes utilisés régulièrement, afin qu'une saisie unique de données et leur réutilisation deviennent possibles ?

- › L'API de votre solution, est-il documenté, et peut-il être consulté et testé online?
- › Votre solution utilise-t-elle des sources de données publiques pour améliorer les processus (accélération, précision accrue, recoupement avec des données internes...) ??
- › Votre solution peut-elle établir une connexion avec des Broker Management Systems (BMS) ?
- › Votre solution peut-elle établir une connexion avec des compagnies d'assurances ?
- › Votre solution supporte-t-elle l'échange des données selon les normes Telebib2 ?

Données

- › Toutes les données fréquentes dans votre solution sont-elles à disposition de l'utilisateur en temps réel ?
- › Votre solution limite-t-elle la saisie de données à un minimum ?

Sécurité

- › Les données sensibles sont-elles chiffrées/encryptées dans votre solution ?
- › Votre solution (y compris l'API) est-elle suffisamment sécurisée ?
- › Votre solution permet-elle une connexion unique (Single Sign-On, SSO) et un accès basé sur les rôles ?

Conformité (compliance)

- › Votre solution est-elle en ordre avec les règles applicables de RGDP?
- › Votre solution est-elle en ordre avec les autres règles applicables de la conformité (infos précontractuelles, devoir de diligence, conflits d'intérêts)?
- › Les contrats concernant votre solution sont-ils en ordre avec les règles de conformité en vigueur ?

3. Votre organisation

Capacité

- › Dans quel délai de temps pouvez-vous augmenter la capacité de vos collaborateurs, en cas de besoin (développements supplémentaires, nouveaux clients, ...)?

Expérience & vision des collaborateurs

- › Combien d'années d'expérience votre équipe a-t-elle avec le secteur des courtiers d'assurances?

- › Combien d'années d'expérience votre équipe a-t-elle avec l'utilisation et le développement de nouvelles technologies ?

Processus IT

- › Suivez-vous une certaine méthodologie lors du développement de nouvelles fonctionnalités ?
- › Comment votre processus de développement est-il soutenu ?
- › Comment votre processus de test est-il soutenu ?

Connexions dans le marché

- › Dans quel sens collaborez-vous avec d'autres insurtechs ?
- › Avez-vous des contacts avec des organisations professionnelles et autres qui concernent les courtiers belges ?

4. Votre position sur le marché

Pénétration du marché

- › Combien de bureaux de courtiers ont acheté votre solution ?
- › Combien de megabrokers (par ex. Vanbreda) et/ou d'associations de courtiers (par ex. Aquilae) ont acheté votre solution ?

Reputation

- › Avez-vous déjà reçu des awards ?
- › Avez-vous déjà été mentionné/cité dans des publications pertinentes (presse nationale, revues professionnelles...) ?

Concurrence

- › Combien de concurrents votre solution a-t-elle sur le marché belge ?

Historique

- › Depuis combien de temps votre solution est-elle déjà opérationnelle ?

Répartition géographique

- › Où en Belgique êtes-vous actif sur le plan commercial avec votre solution (où génère-t-elle un chiffre d'affaires) ?

- › Êtes-vous actif sur le plan commercial en dehors de la Belgique avec votre solution ?

5. Financials

Capital

- › Votre capital couvre-t-il les obligations actuelles et futures ?
- › Pour quelle partie de la croissance visée pouvez-vous facilement lever de nouveaux capitaux ?

Modèle de revenus

- › Quelle partie de vos revenus est soutenu par des contrats à moyen terme (typiquement 3 ans) ?

Ratios financiers

- › À quel point êtes-vous rentable (ebitda sur chiffre d'affaires) ?
- › Quelle croissance du chiffre d'affaires avez-vous obtenu en moyenne ces 3 dernières années ?

Budget

- › Quelle part de votre budget de coût consacrez-vous au volet Research & Development ?
- › Quelle part de votre budget de coût consacrez-vous au volet Sales & Marketing ?
- › Quelle part de votre budget de coût consacrez-vous au volet CRM & service clientèle ?

6. Question du concours

Souhaitez-vous concourir pour le Prix du public? Assurez-vous de répondre à cette dernière question. Le jury d'experts et les courtiers votent en faveur de l'application qui rend l'assurance la plus accessible et la plus compréhensible pour les clients finaux.

- › Comment votre solution contribue-t-elle à rendre les assurances plus accessibles ou plus compréhensibles pour le client final du courtier ?

Des questions ?

Contactez-nous via hello@viviumdigitalawards.be.

L'équipe Vivium Digital Awards