

UW VIVIUM DIGITAL AWARDS CASE

Alvast bedankt dat u uw digitale oplossing op de Radar wil zetten. Zo bereikt u in één klap alle Belgische makelaars én zet u uw digitale oplossing écht op de kaart.

Goed om te weten

- U dient zich eerst te registreren via dossier.viviumdigitalawards.be en tot en met 19 december kan u uw case indienen. Dankzij uw persoonlijke login, kan u uw dossier steeds verder aanvullen en/of bewerken.
- Uw antwoorden vormen de basis voor onze Radars in 4 domeinen: klanteninzicht en behoeftenanalyse, klantenconnectie en -interactie, levensverzekeringen en niet-levensverzekeringen en schadeafhandeling. Het is dan ook erg belangrijk dat u nauwkeurig en waarheidsgetrouw antwoordt. Op basis van uw antwoorden zal de jury van experts oordelen of u zich als nieuwkomer, nichespeler, uitdager of leider kan onderscheiden.
- Indien gewenst, kan u elk antwoord verder toelichten, want u krijgt bij alle inhoudelijke vragen de optie om een opmerking en/of bij toe te voegen. Dit hoeft niet, maar kan indien u uw antwoord wil verduidelijken. Voor bijlagen gelden enkel volgende formats: .jpg, .jpeg, .png, .pdf en geldt er ook een maximum van 5 MB. Bij de vrije opmerking krijgt u telkens maximaal 500 tekens.

1. Algemene informatie

Algemene informatie:

- › Bedrijfsnaam
- › KBO nummer
- › Straat
- › Nummer
- › Bus
- › Postcode
- › Stad
- › Provincie
- › Land
- › Website

- › Jaar van oprichting
- › Aantal werknemers
- › Bedrijfsfase

Contactpersoon:

- › Voornaam
- › Achternaam
- › Telefoon
- › E-mailadres

Toepassingsgebied:

- › Naam van uw oplossing
- › Korte beschrijving van uw oplossing
- › Op welke verzekeringsproducten is uw oplossing van toepassing?
- › Op welke activiteiten van de makelaar is uw oplossing van toepassing?

2. Uw oplossing

Mogelijkheden voor de klant van de makelaar

- › Kan de klant van de makelaar met uw oplossing informatie over zijn polissen (met betrekking tot de producten in scope van uw oplossing) raadplegen?
- › Kan de klant van de makelaar met uw oplossing informatie over zijn beleggingen raadplegen?
- › Kan de klant van de makelaar met uw oplossing zelf evalueren hoe goed hij verzekerd is tegen verschillende risico's (met betrekking tot de producten in scope van uw oplossing)?
- › Kan de klant van de makelaar met uw oplossing aanvragen indienen (met betrekking tot de producten in scope van uw oplossing)?
- › Kan de klant van de makelaar via uw oplossing de status van zijn aanvragen raadplegen (met betrekking tot de producten in scope van uw oplossing)?

Digitale communicatie met klanten

- › Kan de makelaar met uw oplossing via verschillende digitale kanalen met zijn klanten communiceren?
- › Kan de makelaar met uw oplossing contacten met zijn klanten digitaal registreren en linken aan de juiste bestanden?

Commerciële ondersteuning

- › Biedt uw oplossing de makelaar een digitaal zicht op zijn klanten?
- › Kan de makelaar met uw oplossing de beleggingsportefeuille van zijn klanten opvolgen en optimaliseren?
- › Kan de makelaar met uw oplossing online prospecten- en klantengedrag capteren en transformeren in digitale leads?
- › Kan de makelaar met uw oplossing verschillende tarieven op de markt vergelijken, en op basis daarvan digitale offertes opmaken?
- › Ondersteunt uw oplossing het verkoopsgesprek van de makelaar?

Digitale processen

- › Kan de makelaar met uw oplossing zijn kernprocessen (verkoop, polisbeheer, schadebeheer, administratie) digitaliseren?
- › Kan de makelaar met uw oplossing documenten digitaal (laten) ondertekenen?
- › Kan de makelaar met uw oplossing eenvoudige en repetitieve taken robotiseren (RPA)?

Digitale ondersteuning compliance

- › Kan de makelaar met uw oplossing zijn compliance verplichtingen nakomen?
- › Integreert uw oplossing de nodige compliance checks in de kernprocessen van de makelaar?
- › Kan de makelaar met uw oplossing verplichte en aanbevolen documenten digitaal opslaan en archiveren?

Telewerken

- › Biedt uw oplossing de makelaar en zijn medewerkers functionaliteiten om efficiënt van thuis te werken?
- › Kan de makelaar met uw oplossing het werk (tele of op kantoor) van zijn medewerkers digitaal monitoren?

Digitale opleidingen

- › Biedt uw oplossing een digitale toegang tot opleidingen?
- › Kan de makelaar met uw oplossing documentatie digitaal opslaan, organiseren en consulteren?
- › Kan de makelaar met uw oplossing het trainingproces en opleidingscurriculum van zijn medewerkers digitaal monitoren?

Prestatiemanagement

- › Biedt uw oplossing een digitaal dashboard, dat de makelaar toelaat zijn kantoorwerking op te volgen?
- › Worden in uw oplossing de nodige gegevens met betrekking tot de kantoorwerking automatisch geüpload naar het dashboard?
- › Kan de makelaar met uw oplossing prestatie-indicatoren (omzet, groei, kosten, rendabiliteit, verkoop, ...) berekenen met betrekking tot de werking van zijn kantoor?

Productplanning

- › Hebt u op korte termijn (max 1 jaar) verbeteringen en/of uitbreidingen gepland aan uw oplossing?
- › Vormen opmerkingen & suggesties van makelaars een input voor de geplande verbeteringen/uitbreidingen aan uw oplossing?
- › Vormen de belangrijke trends in de verzekeringssector een input voor de geplande verbeteringen/uitbreidingen aan uw oplossing?

Nieuwe technologieën

- › Maakt uw oplossing systematisch gebruik van nieuwe technologieën (AI, blockchain, IoT, machine learning, ...)?
- › Is uw oplossing gebouwd op een micro services architectuur?
- › Is uw oplossing beschikbaar vanuit de cloud?

Implementeer- & schaalbaarheid

- › Hoe snel kan uw oplossing bij de makelaar geïmplementeerd worden?
- › Is uw oplossing geschikt voor mobiele dragers?
- › Hoe wordt de computing power en opslagcapaciteit van uw oplossing gemonitord?
- › Hoe vaak wordt cycle load & stress testing toegepast op uw oplossing?

Connectiviteit

- › Kunnen externe applicaties de data van uw oplossing consumeren?
- › Heeft uw oplossing koppelingen met frequent gebruikte systemen, om eenmalige invoer en hergebruik van data toe te laten?
- › Is de API van uw oplossing gedocumenteerd en online te raadplegen en te testen?
- › Maakt uw oplossing gebruik van publieke databronnen om processen te verbeteren (versnelling, grotere nauwkeurigheid, cross check met interne data, ...)?
- › Kan uw oplossing connecteren met Broker Management Systems (BMS)?

- › Kan uw oplossing connecteren met verzekeringsmaatschappijen?
- › Ondersteunt uw oplossing de uitwisseling van data volgens de normen van Telebib2?

Data

- › Zijn alle frequente gebruikte data in uw oplossing in real-time ter beschikking van de gebruiker?
- › Beperkt uw oplossing de invoer van gegevens tot een minimum?

Veiligheid

- › Worden gevoelige gegevens in uw oplossing geëncrypteerd?
- › Is uw oplossing (inclusief de API) voldoende beveiligd?
- › Laat uw oplossing eenmalige login (Single Sign-On, SSO) en role based access toe?

Compliance

- › Is uw oplossing in orde met de toepasselijke regels van GDPR?
- › Is uw oplossing in orde met de andere toepasselijke regels van compliance (precontractuele info, zorgplicht, belangenconflicten)?
- › Zijn de contracten met betrekking tot uw oplossing in orde met de toepasselijke regels van compliance?

3. Uw organisatie

Capaciteit

- › Hoe snel kunt u uw capaciteit aan medewerkers uitbreiden, indien nodig (bijkomende ontwikkelingen, nieuwe klanten, ...)?

Ervaring & visie medewerkers

- › Hoeveel jaren ervaring heeft uw team met de sector van verzekeringsmakelaars?
- › Hoeveel jaren ervaring heeft uw team met het gebruik en de ontwikkeling van nieuwe technologieën?

IT processen

- › Volgt u een bepaalde methodologie bij het ontwikkelen van nieuwe functionaliteiten?

- › Hoe wordt uw ontwikkelingsproces ondersteund?
- › Hoe wordt uw testproces ondersteund?

Connecties in de markt

- › In welke zin werkt u samen met andere insurtechs?
- › Hebt u contacten met beroeps- en andere organisaties die de Belgische makelaars aanbelangen?

4. Uw marktpositie

Marktpenetratie

- › Hoeveel makelaarskantoren hebben uw oplossing aangekocht?
- › Hoeveel megabrokers (bv Vanbreda) en/of makelaarsassociaties (bv Aquilae) hebben uw oplossing aangekocht?

Reputatie

- › Hebt u al awards ontvangen?
- › Werd u al vermeld/geciteerd in relevante publicaties (nationale pers, professionele magazines, ...)

Concurrentie

- › Hoeveel concurrenten heeft uw oplossing op de Belgische markt?

Historiek

- › Hoelang is uw oplossing al operationeel?

Geografische spreiding

- › Waar in België bent u commercieel actief met uw oplossing (dwz genereert ze omzet)?
- › Bent u met uw oplossing commercieel actief buiten België?

5. Uw financials

Kapitaal

- › Dekt uw kapitaal de huidige en toekomstige verplichtingen af?
- › Voor hoeveel van de beoogde groei kunt u vlot vers kapitaal ophalen?

Inkomstenmodel

- › Hoeveel van uw inkomsten worden gestaafd door contracten op middellange termijn (typisch 3 jaar)?

Financiële ratio's

- › Hoe rendabel (EBITDA op omzet) bent u?
- › Welke omzetgroei haalde u de voorbije 3 jaar gemiddeld?

Budget

- › Hoeveel van uw kostenbudget besteedt u aan Research & Development?
- › Hoeveel van uw kostenbudget besteedt u aan Sales & Marketing?
- › Hoeveel van uw kostenbudget besteedt u aan CRM & klantenservice?

6. Wedstrijdvraag

Wilt u graag meedingen naar de Publieksprijs? Vul dan zeker deze laatste vraag in. De expertenjury én de makelaars stemmen voor de toepassing die verzekeringen het meest toegankelijk en begrijpbaar maakt voor eindklanten.

- › Hoe helpt uw oplossing om verzekeringen meer toegankelijk of begrijpbaar te maken voor de eindklant van de makelaar?

Heeft u nog vragen?

Neem dan contact op via hello@viviumdigitalawards.be.
Het Vivium Digital Awards-team