

VOTRE DOSSIER VIVIUM DIGITAL AWARD

Avez-vous déjà introduit un dossier l'année dernière ?

Si vous avez déjà introduit un dossier l'année dernière, vous pouvez à nouveau consulter vos réponses, arguments et annexes. Veuillez passer en revue chaque question. Si la réponse est toujours correcte, il suffit de la confirmer par un clic dans la case à cocher. Si vous souhaitez modifier votre réponse, adapter votre argumentation et/ou ajouter une pièce jointe, cliquez sur Modifier et adaptez.

Bon à savoir

- Vous devez d'abord vous inscrire sur www.viviumdigitalawards.be/dossier, et vous pouvez soumettre votre dossier jusqu'au 16 décembre. Grâce à votre identifiant personnel, vous pouvez toujours compléter et/ou modifier votre dossier.
- Vos réponses constituent la base de nos domaines : Interaction clients, Life, Non-life, Gestion des paiements et gestion financière, et Configuration des produits.* 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 Promising ou Elite. Si vous répondez à toutes les exigences de qualité, votre solution sera récompensée par le label Elite des Vivium Digital Awards 2024 ! Les solutions de qualité qui sont en phase de démarrage seront également reprises dans la catégorie Promising.
- Si vous le souhaitez, vous pouvez expliciter chaque réponse, car vous avez la possibilité d'ajouter une remarque à toutes les questions de contenu. Certains choix de réponse imposent d'office une explication complémentaire. 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.

* Vous ne savez pas à quels domaines relier votre solution ? Consultez notre [site web](#) et/ou ajoutez si nécessaire un nouveau domaine auquel elle appartient dans le champ "Autres".

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

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 ? (Uniquement Radar Life)
- › 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 digitale de ses clients ?
- › Le courtier peut-il suivre et optimiser le portefeuille d'investissements de ses clients avec votre solution ? (Uniquement Radar Life)
- › Le courtier peut-il capturer le comportement des prospects et clients en ligne, et le transformer en leads digitaux avec votre solution ?
- › Le courtier peut-il comparer différents tarifs sur le marché, et établir des offres digitales sur cette base avec votre solution ?
- › Votre solution soutient-elle l'entretien de vente du courtier ?

Processus digitaux

- › Le courtier peut-il digitaliser 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 digital de la conformité

- › Le courtier peut-il respecter ses obligations en matière de conformité (compliance) 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 digitales

- › Votre solution offre-t-elle un accès digital à des formations concernant son utilisation ?
- › Le courtier peut-il sauvegarder, organiser et consulter numériquement les supports relatifs à l'utilisation de votre solution ?
- › Quel soutien offrez-vous à vos utilisateurs ?

Gestion des performances

- › Votre solution offre-t-elle un tableau de bord digital, 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?

Mise en œuvre & modularité

- › Combien de temps faut-il pour que votre solution soit pleinement opérationnelle chez le courtier (installation, formation du personnel, importation des données, etc.) ?
- › Votre solution est-elle adaptée aux appareils mobiles?

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..) ?
- › Avec quels BMS votre solution établit-elle une connexion ?
- › Avec quelles compagnies d'assurance votre solution est-elle connectée ?
- › Votre solution supporte-t-elle l'échange des données selon les normes Telebib2 ?

Données

- › 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 ?

Coût

- > Quel est le coût de démarrage ?
- > Quel est le coût mensuel/annuel de la licence de l'application ?
- > Si vous ne travaillez pas avec un coût de licence, quel est le coût d'utilisation ?

Extra

- › Votre solution respecte-t-elle toutes les règles légales en Belgique en matière de protection du client et de distribution d'assurances (transparence, mandat pour le courtier, obligation d'information...) ? (Uniquement Radar Configuration de produits)
- › Comment fonctionne votre application et/ou votre outil ? Veuillez joindre une démo, une présentation et/ou un argumentaire commercial (si le fichier est inférieur à 5 Mo) ou l'envoyer par mail (si le fichier est supérieur à 5 Mo).
- › Pour évaluer votre solution, nous souhaiterions recevoir les accès d'un compte test. "Veuillez ajouter ci-dessous le lien vers l'environnement de test, le login et/ou le nom d'utilisateur et si nécessaire de faire le lien dans votre solution avec l'adresse e-mail hello@viviumdigitalawards.be.

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

- › Dans quelle phase se trouve votre solution ?
- › Combien de courtiers utilisent votre application tandis que vous percevez une rémunération ?
- › Veuillez nous communiquer une ou plusieurs références des courtiers et/ou des bureaux de courtiers. En d'autres termes, quel utilisateurs/courtiers pouvons-nous éventuellement contacter comme référence ? Veuillez mentionner courtier, personne de contact et les coordonnées.
- › Combien de bureaux de courtage du top 20 (par ex. Vanbreda) et/ou de réseaux de courtage (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 (en Belgique) ?

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. Vos finances

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 réalisée en moyenne en Belgique au cours des trois 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. Prix du courtier

Cette année, nous décernons deux prix différents pour le Prix du courtier. Il y aura un prix pour l'insurtech la plus innovante et un prix pour l'insurtech la plus fiable pour le courtier. Vous pouvez concourir pour l'un des Prix ou pour les deux, mais vous ne pouvez en gagner qu'un seul.

Dites-nous ...

- › Pourquoi votre solution digitale est-elle la plus innovante du marché ?
- › Pourquoi êtes-vous l'insurtech la plus fiable pour le courtier ?
- › Cette année, les Vivium Digital Awards s'engagent pleinement à mettre en relation les insurtechs avec les courtiers. Les deux lauréats du Prix du courtier recevront un soutien financier pour entamer cette collaboration. En effet, Vivium met à disposition un budget (de licence) de 4 000 euros par insurtech pour déployer cette collaboration. Comment utiliseriez-vous concrètement ce budget ?

Des questions ?

Contactez-nous via hello@viviumdigitalawards.be.

L'équipe Vivium Digital Awards