

# UW VIVIUM DIGITAL AWARDS DOSSIER

## Diende u vorig jaar al een dossier in?

Dan kunt u uw antwoorden, argumentatie en bijlagen opnieuw raadplegen. Gelieve alle vragen één per één na te kijken. Indien het antwoord nog steeds klopt, hoeft u enkel te bevestigen (klik op het vinkje). Wilt u uw antwoord wijzigen, uw argumentatie aanpassen en/of een bijlage toevoegen, klik dan op bewerken en pas aan.

## Goed om te weten

- U dient zich eerst te registreren via [www.viviumdigitalawards.be/dossier](http://www.viviumdigitalawards.be/dossier) en tot en met 16 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 domeinen: Klanteninteractie, Life, Non-life, Betalings- en financieel beheer, en Productconfiguratie.\* 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 Promising of Elite kan onderscheiden. Als u voldoet aan alle kwaliteitseisen, dan wordt uw oplossing bekroond met het Elite-label van de Vivium Digital Awards 2024! Kwaliteitsvolle oplossingen die nog in een startfase zitten, worden opgenomen in de categorie Promising.
- Bij alle inhoudelijke vragen kan u uw antwoord verder toelichten door een opmerking en/of bijlage toe te voegen. Soms is extra uitleg verplicht, in dat geval staat dat ook duidelijk vermeld. 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.

\* Bent u niet zeker tot welk(e) domein(en) uw oplossing behoort? Raadpleeg dan even onze [site](#) en/of voeg indien van toepassing een nieuw domein toe in het veld "Andere".

# 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

## 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? (enkel van toepassing voor de Radar Life)
- › 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? (enkel van toepassing voor de Radar Life)
- › 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 verkoopgesprek 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?
- › Welke ondersteuning biedt u uw gebruikers?

## 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?

## Implementeer- & schaalbaarheid

- › Hoe lang duurt het voordat uw oplossing volledig operationeel is bij de makelaar (installatie, training van medewerkers, importeren van gegevens, ...)?
- › Is uw oplossing geschikt voor mobiele dragers?

## 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, ...)?
- › Met welke BMS connecteert uw oplossing?

Met welke verzekeringsmaatschappijen connecteert uw oplossing?

- › Ondersteunt uw oplossing de uitwisseling van data volgens de normen van Telebib2?

## Data

- › 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?

## Kostprijs

- › Wat is de opstartkost?
- › Wat is de maandelijkse/jaarlijkse licentiekost van de toepassing?
- › Indien u niet met een licentiekost werkt, wat is de kostprijs in gebruik?

## Extra

- › Is uw oplossing in orde met alle wettelijke regels in België ter bescherming van de klant en de verzekeringsdistributie (transparantie, mandaat voor de makelaar, informatieplicht, ...)? (enkel van toepassing voor de Radar Productconfiguratie)
- › Hoe werkt uw toepassing en/of tool? Gelieve een demo, presentatie en/of commerciële pitch toe te voegen (indien bestand < 5MB) of te bezorgen via e-mail (indien > 5MB).
- › Om uw oplossing te kunnen beoordelen, ontvangen we graag de gegevens van een testaccount. Gelieve hieronder de link naar de testomgeving, login en/of gebruikersnaam toe te voegen en te koppelen aan [hello@viviumdigitalawards.be](mailto:hello@viviumdigitalawards.be).

## 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

- › In welke fase bevindt uw oplossing zich?
- › Hoeveel makelaars gebruiken uw toepassing terwijl u daar een vergoeding voor ontvangt?
- › Gelieve één of meerdere makelaars en/of makelaarskantoren als referentie op te geven. Welke gebruikers/makelaars mogen we met andere woorden als referentie eventueel contacteren? Gelieve makelaar, contactpersoon en contactgegevens te vermelden.
- › Hoeveel top 20 makelaarskantoren (bv Vanbreda) en/of makelaarskoepels (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 (in België)?

### 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 financiële info

### 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 in België?

## 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. Prijs van de Makelaar

**Dit jaar reiken we 2 verschillende Awards uit voor de Prijs van de Makelaar. Er wordt een Award uitgereikt aan de meest innovatieve insurtech én er wordt een Award uitgereikt aan de de meest betrouwbare insurtech voor de makelaar. U kan meedingen naar één of beide Awards, maar kan sowieso slechts één van de twee Awards in de wacht slepen.**

Vertel ons:

- › Waarom is uw digitale oplossing de meest innovatieve insurtech op de markt?
- › Waarom is uw digitale oplossing de meest betrouwbare insurtech voor de makelaar?
- › Dit jaar zet de Vivium Digital Awards volop in op het verbinden van insurtechs met makelaars. Daarom zullen de twee winnaars van de Prijs van de Makelaar financiële ondersteuning ontvangen om deze samenwerking op te starten. Vivium stelt een (licentie) budget van € 4.000 per insurtech beschikbaar om dit mogelijk te maken. Hoe zou u dit budget concreet inzetten?

## Heeft u nog vragen?

Neem dan contact op via [hello@viviumdigitalawards.be](mailto:hello@viviumdigitalawards.be).  
Het Vivium Digital Awards-team