



# portimagazine

juni  
2008



- 3 Voorwoord
- 4 Nieuwe release  
Wat heeft BRIO 4.5 voor u in petto?
- 6 BRIO Days: U was er toch ook?
- 8 10 engagementen BRIO: Ons eerste rapport
- 9 Interview met Eugène Teysen  
'Makelaars moeten werk maken van hun aanwezigheid op het internet naar hun klanten toe'
- 13 Partnership met Inca Networks  
Ook WTS-oplossing mogelijk voor kleine en middelgrote makelaarskantoren
- 14 Link tussen AS/Web en de maatschappijmodules  
Single Sign On: voortaan ook op gebruikersniveau
- 15 Even voorstellen  
Productmanagement, de verpersoonlijking van de klant binnen Portima

**PortiMagazine** is een magazine van Portima en verschijnt 4 x per jaar.

*Verantwoordelijke uitgever:*

Koen Depaemelaere

*Coördinatie:*

Valérie Dechamps

*Realisatie:*

[www.mindsetting.be](http://www.mindsetting.be)

Heeft u vragen of opmerkingen over een artikel in verband met onze diensten? Bel dan onze klantendienst op het nummer 02/661.44.64.

U kunt dit magazine ook bekijken en downloaden via onze website: [www.portima.com](http://www.portima.com)

## Question Time

Mail ons het juiste antwoord door op de onderstaande vraag en **win 2 bioscooptickets**. We hebben in totaal 25 x 2 tickets te verdelen, aarzel dan ook niet en waag uw kans.

### Vraag:

Eugène Teysen volgde onlangs Jozef De Mey op als voorzitter van de raad van bestuur van Portima. Hij staat vandaag aan het hoofd van AXA Belgium, maar was daarvoor actief in een ander Europees land. Waar precies?

### Mogelijke oplossingen:

- a) Frankrijk
- b) Groot-Brittannië
- c) Duitsland
- d) Nederland

Vul het antwoord online in op [www.portima.com/nl/questiontime.aspx](http://www.portima.com/nl/questiontime.aspx)  
Als u bij de winnaars bent, dan hoort u snel van ons.

## In uw mailbox?

Als u PortiMagazine enkel in elektronische vorm in uw mailbox wenst te ontvangen, schrijf u dan in op onze mailinglist op de Portima-website. U kunt uw e-mailadres doorgeven op de homepage van onze website [www.portima.com](http://www.portima.com) of op de BEN via <http://ben.portima.be>



## Editoriaal

Beste lezer,

In dit nummer van PortiMagazine kunt u het 'maiden-interview' lezen met Eugène Teysen, sinds 25 februari 2008 voorzitter van de raad van bestuur van Portima. Tijdens zijn carrière in het buitenland heeft hij in de praktijk mogen vaststellen dat België met Portima over een in de Europese verzekeringssector uniek concept van gestroomlijnde informatie-uitwisseling tussen verzekeraars en makelaars beschikt.

Portima heeft als opdracht het makelaarsdistributiekanaal te ondersteunen met informaticaoplossingen, zodat de makelarij haar voorsprong ten opzichte van andere distributiekanaalen kan uitbouwen. Wij hebben de oproep van de beroepsfederaties van makelaars goed begrepen. De recente internetinitiatieven in de autoverzekeringsmarkt hebben aangetoond dat het voor de makelarij een absolute must is om nadrukkelijker aanwezig te zijn op het internet. Ook in de communicatie naar hun klanten moeten makelaars de mogelijkheden van het internet nog beter gebruiken.

Portima wil u hierbij helpen. Samen met de makelaarsmaatschappijen, de beroepsverenigingen FVF en Feprabel, en Brocom werd door Portima deze maand een werkgroep opgestart. Die heeft tot taak oplossingen te formuleren voor de makelarij om zich sterker te profileren op het web. Portima zal dan ook meebouwen aan tools of producten die het u als makelaar mogelijk maken om het internet in uw commerciële en marketingstrategie in te schakelen. Daarbij zullen we uiteraard beheerspakket-onafhankelijk werken, zodat elke makelaar in ons land de sleutel krijgt tot deze oplossingen.

Tot slot wil ik u meedelen dat ik vanaf 1 september een andere professionele uitdaging aanga. Ik zal aan de slag gaan bij Vanbreda Risk & Benefits. Claude Rapoport neemt hier de fakkel over, zijn opdracht zal erin bestaan de ingeslagen weg verder te zetten en de continue verbetering van het makelaarsdistributiekanaal te blijven ondersteunen met performante informaticaoplossingen.

Ik wens u alvast te danken voor onze samenwerking en uw vertrouwen in Portima.

Koen Depaemelaere  
Afgevaardigd Bestuurder

Nieuwe release

## Wat heeft BRIO 4.5 voor u in petto?



In juni maken de BRIO-kantoren de overstap naar BRIO 4.5. In dit artikel zetten we alvast de belangrijkste nieuwigheden van BRIO 4.5 even op een rijtje.

Centraal binnen BRIO 4.5 staat de module PaperLess Workflow. Deze module beoogt in de eerste plaats een vereenvoudigd en gebruiksvriendelijker beheer van verbonden documenten. Daarnaast is er ook voorzien in een volledige integratie van Outlook. In het kader van PaperLess Workflow is dit de eerste fase. Begin 2009 staat er een tweede fase gepland, waarin onder andere aandacht besteed wordt aan het scanningsproces en de beheersing van de documentenstroom.

### Verbonden documenten

BRIO liet u al toe met verbonden documenten te werken. In BRIO 4.5 wordt een en ander geoptimaliseerd.

Zo kunt u via de button 'lokale e-mails' al uw e-mails zien in Outlook en deze via één muisklik toevoegen aan uw dossier of klant. Tijdens het laden blijft uw scherm vrij, zodat u rustig verder kunt werken. Via de button 'lokale bestanden' kunt u ook files opzoeken en verbinden met uw dossier. Een derde button ('verbonden documenten') laat u toe om alle verbonden documenten te bekijken en ze desgewenst nog te veranderen, te vergroten ... U kunt bovendien altijd een deel van die verbonden documenten selecteren. Erg eenvoudig dus!

We doen overigens ook aan versiebeheer: wanneer een document zowel op de server bij Siemens als op de pc van de makelaar staat, dan geeft BRIO aan of beide versies identiek zijn of niet. Ten slotte is er voortaan een downloadfunctie beschikbaar, waarbij alle (of een gedeelte van de) verbonden documenten die bij Siemens staan, naar

de lokale pc gedownload worden. Daarbij wordt een map per verzekeringnemer aangemaakt.

### Outlook volledig geïntegreerd

Ook de volledige integratie van Outlook is één van de sterke punten van BRIO 4.5. U kunt voortaan vanuit BRIO e-mails versturen in een volledige Outlookomgeving. Alle betrokkenen in het dossier met een e-mailadres staan op dat moment beschikbaar in uw contacts. U kunt uiteraard ook meerdere bijlagen meesturen en alle opmaakmogelijkheden van Outlook gebruiken, zoals de handtekening onderaan uw mails. Dit biedt u onbeperkte mogelijkheden: zo kunt u een brief in Word-formaat opmaken in de briefwisselingsmodule en vervolgens de inhoud van deze brief rechtstreeks in de mail verzenden. Als u dat verkies, kunt u de inhoud van de brief ook steeds als bijlage van de mail verzenden. Aan u de keuze.

### Verbeteringen op vraag van de Users Club

#### De tabel met beroepscode werd fors uitgebreid.

Deze telt voortaan 4.457 beroepen. Ook het zoekmechanisme werd geoptimaliseerd.

#### U kunt een schadedossier opmaken op een project Nieuwe Zaak of bijvoegsel.

Het eerste vrije dossiernummer wordt gezocht vanaf een bepaald nummer. Deze toepassing maakt het heel wat eenvoudiger om aan nieuwe klanten het eerste vrije nummer toe te kennen.

#### U kunt in de maatschappijfiche ook relaties aangeven in een apart tabblad.

Zo kunt u kiezen tussen diverse relaties, zoals advocaat, boekhouder, expert, hersteller en inspecteur.

#### De status van het contract wordt bij contracten met een uitgesteld effect in het vet getoond.

#### Het maatschappij- en het makelaarsproduct worden toegevoegd aan de synthese en het contractenoverzicht.

Bij een automatische agendamelding kunt u er voortaan voor kiezen om bepaalde meldingen niet te maken. U kunt niet alleen automatische meldingen nog wijzigen, maar ook gewoon annuleren.

#### De inhoud van een verzonden MSB wordt in de agendamelding zelf opgeslagen.

Bij creatie van een contract kunnen de beheerder en/of de commercieel afgevaardigde worden overgenomen vanuit de fiche van de verzekeringnemer.

#### Het object 'onroerende verfraaiing' werd toegevoegd bij de risico-objecten.

#### Het klassementsnummer kan in de plaats van het dossiernummer vermeld worden in de schermhoofding.

Dit laat u toe om gemakkelijker de link te leggen met uw fysiek klassement.

#### Bij adreswijzigingen kunt u aanduiden welke berichten verstuurd dienen te worden.

In de vorige versie van BRIO werden alle berichten die klaar stonden voor verzending steeds tegelijkertijd verzonden. Met BRIO 4.5 beschikt u over de mogelijkheid om vooraf te bepalen welke berichten verstuurd moeten worden en welke niet. Handig als u berichten wilt faxen.

### Optimalisatie van de boekhoudmodule

#### De kolom bonus-malus werd toegevoegd in de kwijtinghistoriek.

In één oogopslag kunt u de evolutie van de bonus-malus binnen een contract bekijken.

#### Bij verzending van aanmaningen maatschappij, BRB en ATK kunt u aanvinken welke berichten verzonden moeten worden.

U kiest zelf welke berichten al verstuurd moeten worden en welke niet.

#### Bij de jaarafsluiting krijgt u een waarschuwing als klasse 6 en 7 niet in evenwicht zijn.

In het scherm van de jaarafsluiting werd een lijn toegevoegd onder de resultaatrekening met het 'over te dragen saldo'.

In het rekeninguittreksel van de maatschappij wordt aangeduid of er al een herinnering naar de verzekeraar gestuurd werd.

#### U kunt werken met de nieuwe Prenot.

Voortaan zult u in de historiek van de kwijtingen over een gedetailleerd overzicht van de premies per risico-object en per waarborg beschikken (voor zover de maatschappij natuurlijk het PrenotII-formaat gebruikt om haar informatie te verzenden).

### Selectie & Rapport

In de module Selectie & Rapport werden bijkomende mogelijkheden voorzien om rapporten te genereren. Zo kunt u nu zelf de hoofding opmaken, tussentotalen laten berekenen waarbij er al of niet een regel- of bladsprong gebeurt. Verder werd ook voorzien dat voor geïndexeerde bedragen, u het veld kunt afdrucken aan de actuele index. Ten slotte is er nu een functie 'Save as', zodat u een bestaande selectie onder een andere naam kunt opslaan om ze vervolgens te wijzigen.



### Haal meer uit uw BRIO

We zijn ervan overtuigd dat u dankzij deze verbeteringen en aanvullingen nog meer uit uw beheerspakket kunt halen. Zo kan BRIO 4.5 extra bijdragen tot een uiterst efficiënt beheer binnen uw kantoor. ☺

# BRIO Days

U was er toch ook?



## De 10 engagementen BRIO Ons eerste rapport

Zoals u in de vorige editie van PortiMagazine al kon lezen, lanceerden we op 1 januari 2008 de 10 engagementen BRIO. Op vraag van onze klanten, van u dus, hebben we de 10 engagementen, die al bestonden voor AS/Web, nu ook uitgebreid tot ons beheerspakket BRIO. In dit nummer stellen we u de eerste resultaten voor, nl. deze van het eerste kwartaal van 2008.


Als we deze resultaten van dichterbij bekijken, dan valt op dat de Portima-helpdesk op het vlak van bereikbaarheid net onder het gestelde objectief blijft (79% in plaats van 80%). Vooral een moeilijke januarimaand is hier debet aan. Omdat we alles in het werk willen stellen om onze engagementen naar u toe te behalen, hebben we al enkele maatregelen genomen om

de bereikbaarheid te verbeteren. Dit maakt dat we eind april het objectief van 80% wel bereikten. Op het vlak van de snelheid en de kwaliteit van de antwoorden, lagen de resultaten boven het gestelde objectief. Uit de enquêtes die we organiseren na de contacten met de helpdesk blijkt dat u hierover tevreden bent.

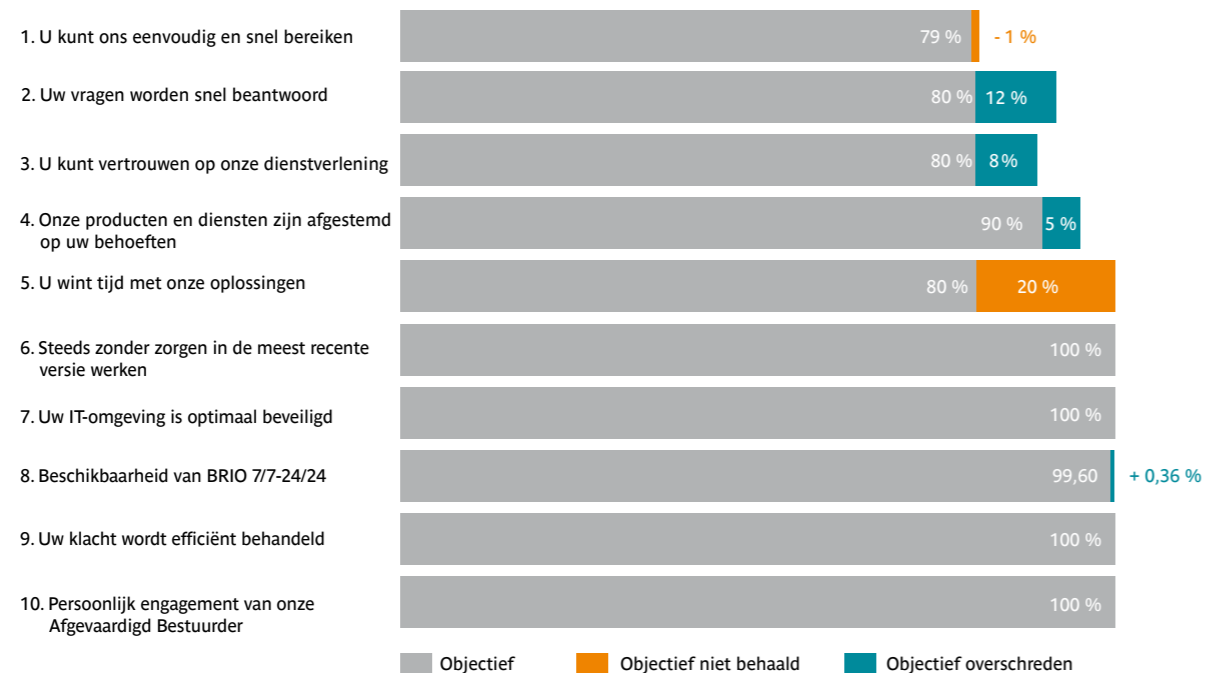
Dat u tijd wint met onze oplossingen, daar werken we ook keihard aan. Eind maart slaagden we er samen in om 80% van de antwoordrecords meteen te integreren in BRIO. Ons objectief ligt evenwel op 100%. Ook al hebben we al een grote stap in de goede richting gezet, het spreekt voor zich dat we verder de nodige inspanningen moeten en zullen blijven leveren om naar dit objectief van 100% toe te werken.

Engagement 6 zegt dat u steeds zonder zorgen in de meest recente versie van BRIO kunt werken. Dit lukt ons perfect, dankzij de ASP-technologie waarop BRIO geënt is. U kunt erop rekenen dat u steeds over de laatste versie van BRIO beschikt, inclusief de allerlaatste aanpassingen of verbeteringen.

Ten slotte staan we ook nog even stil bij engagement 8. BRIO is voor u beschikbaar 7 dagen op 7, 24 uur op 24. We leggen de lat hier hoog: een objectief van 99,60%. Toch scoren we in het eerste kwartaal van 2008 nog beter, met een beschikbaarheid van 99,96%.

Met deze 10 engagementen BRIO weet u perfect wat u van Portima mag verwachten. U kunt op ons rekenen. 

### Onze 10 engagementen voor BRIO: Overzicht 2008



## Interview met Eugène Teysen

Eind februari nam Eugène Teysen de voorzittersfakkel van Portima over van Jozef De Mey. De spreekwoordelijke 100 dagen later zaten we met hem rond de tafel voor een babbel over de strategische opties voor Portima en de interessante kansen voor de makelarij.



**'Makelaars moeten werk maken van hun aanwezigheid op het internet naar hun klanten toe'**

## Interview met Eugène Teysen



**'België beschikt met Portima over een uniek model. Jammer genoeg beseft niet iedereen dit altijd.'**

*Enkele maanden geleden volgde u Jozef De Mey op als voorzitter van de raad van bestuur van Portima. Zal dit ook gevolgen hebben voor de strategische koers die Portima vaart?*

**Eugène Teysen:** Neen, zeker niet. Het feit dat ik voorzitter werd, is er gekomen omdat Jozef De Mey zich teruggetrokken heeft uit het actieve beroepsleven. Op dat moment heeft hij ook zijn voorzittersmandaat bij Portima neergelegd, waarna ik zijn plaats ingenomen heb. De voorzitterswissel op zich heeft dus al helemaal geen strategische betekenis.

Bovendien ben ik ervan overtuigd dat Portima de komende jaren verder moet evolueren in dezelfde richting, nl. nog meer een klant- en servicegericht bedrijf worden. We hebben met Portima op dit vlak al heel wat inspanningen geleverd, maar het huiswerk is nog niet af. Onze opdracht blijft erin bestaan de makelaar bij te staan om zo performant en efficiënt mogelijk te zijn.

*U hebt een tijd aan het hoofd gestaan van AXA in Duitsland. Bestaat daar iets gelijkaardigs aan Portima?*

**Eugène Teysen:** Absoluut niet! België beschikt met Portima over een uniek model. Jammer genoeg beseft niet iedereen dit altijd. We mogen niet vergeten hoeveel centen de verzekeraars al geïnvesteerd hebben in Portima, en dat met als enige doel om de makelaar toe te laten efficiënter te kunnen werken.

In Duitsland heb ik gemerkt hoe performant de informaticatools in België wel zijn. Zelfs voor kleinere en middelgrote kantoren. Ik ben er overigens van overtuigd dat de sterkte van de IT ervoor gezorgd heeft dat de consolidatie van makelaarskantoren zich in België tot nu toe minder sterk doorgezet heeft

dan in andere landen. Er zijn in ons land immers nog heel wat kleinere, familiale makelaarskantoren.

*Hoe verklaart u dat er in Duitsland geen gelijkaardige projecten bestaan?*

**Eugène Teysen:** Zonder het al te simplistisch voor te stellen, zou ik durven stellen dat dit te wijten is aan het feit dat men er in Duitsland nooit in geslaagd is om werk te maken van de standaardisatie. Er werd wel lange tijd over gepraat en onderhandeld, maar tot een echte doorbraak is het niet gekomen. In België wel. De goedkeuring en lancering van Telebib-1 en later Telebib-2 maken dat ons land op dit vlak een grote voorsprong uitgebouwd heeft.

*Even terug naar de voorzitterswissel. Uw voorganger was afkomstig uit het Fortis-huis, u bent CEO van AXA Belgium. Twee grote markspelers dus.*

**Eugène Teysen:** Klopt. En dat lijkt me ook een belangrijk signaal naar de markt. Toen Jozef De Mey aangaf niet langer voorzitter van de raad van bestuur van Portima te zullen zijn, hebben Bart De Smet, CEO van Fortis Insurance Belgium, en ikzelf hier grondig over gepraat. Door het feit dat er nu iemand van AXA voorzitter is, geven we aan dat de grote aandeelhouders van Portima volledig achter het project Portima staan. Portima is een domein waarop we elkaar niet willen beconcurreren. We zitten daar volledig op één lijn.

Daar ligt ook de uitdaging voor de raad van bestuur. We moeten op zoek gaan naar de grootste gemene deler tussen alle verzekeraars-aandeelhouders. We dienen ook te bepalen op welke domeinen we ons concurrentieel willen opstellen ten opzichte van elkaar en op welke vlakken niet. Die overweging moet ingegeven zijn door één doel:

## Interview met Eugène Teysen



de toegevoegde waarde voor het makelaarskanaal maximaliseren.

*Waar liggen volgens u de grootste uitdagingen voor de makelaar de komende jaren?*

**Eugène Teysen:** Ik denk dat het er voor de makelaars in ons land op aankomt om op korte termijn na te denken over hun aanwezigheid op het internet. Ik stel vast dat de Belgische makelaars goed geïnformeerd zijn in hun relatie met de verzekeraars, maar nog onvoldoende in die met hun klanten. Ze moeten daarom nu ook de communicatie met hun klanten intensifiëren, en dat via elektronische tools zoals website en e-mails. We starten daaromtrent een werkgroep, die gaat bekijken welke rol Portima, Brocom en de beroepsverenigingen FVF en Fepribel daarin kunnen spelen.

Een ander punt waar volgens mij nog optimalisatie mogelijk is, is het gebruik van de IT-tools. Binnen Portima hebben we fors geïnvesteerd in de ontwikkeling van functionaliteiten binnen het beheerspakket BRIO en AS/Web. Toch stellen we vast dat een aantal makelaars lang niet alle mogelijkheden op dit vlak benut. En dat is jammer, aangezien net die functionaliteiten hen een belangrijke toegevoegde waarde in hun business kunnen bieden. Ik denk bijvoorbeeld aan Selectie & Rapport. Dankzij deze tool kan de makelaar heel wat commerciële opportuniteiten uit zijn eigen klantenbestand halen en benutten. Het zou spijtig zijn als de makelaars deze kans lieten liggen. We zien het binnen Portima alvast als een belangrijke uitdaging om makelaars ertoe aan te zetten om deze functionaliteiten nog meer en intensiever te gebruiken.

**'Ik denk dat het er voor de makelaars in ons land op aankomt om op korte termijn na te denken over hun aanwezigheid op het internet.'**

## Interview met Eugène Teysen



**'Portima moet in de eerste plaats een klantgericht servicebedrijf zijn dat de makelaar toelaat om zich sterk te positioneren in de markt.'**

*Welke doelstellingen hebt u met Portima voor ogen op financieel vlak?*

**Eugène Teysen:** In ons meerjarenplan staat de doelstelling ingeschreven om in 2008 break-even te draaien. Toen ik aan mijn voorzitterschap begon, heeft men mij aangegeven dat we goed op weg zijn om deze doelstelling te behalen. Dat op zich is uiteraard belangrijk.

Toch is een zekere nuance op zijn plaats. Portima moet in de eerste plaats een klantgericht servicebedrijf zijn dat de makelaar toelaat om zich sterk te positioneren in de markt. Winst maken is belangrijk, maar is niet het absolute doel van Portima. Vergeet ook niet dat we in een al bij al vrij beperkte markt actief zijn, die de komende jaren misschien zelfs nog een beetje kleiner wordt.

*Vanuit de hoek van andere leveranciers van beheerspakketten wordt al eens zwaar uitgehaald, al dan niet via de media, naar Portima. Hoe kijkt u daar tegenaan?*

**Eugène Teysen:** Het spanningsveld dat bestaat tussen Portima en zijn concurrenten is historisch gegroeid en heeft zich al geuit in bepaalde boodschappen in de media die weinig positief waren over Portima. Ik betreur dat uiteraard. Maar vooral stel ik vast dat dit alles heel weinig waarde creëert voor de makelaar, die uiteindelijk toch de klant is van die leveranciers.

*Bestaat er een spanningsveld tussen uw functie als CEO van AXA Belgium en die van voorzitter van de raad van bestuur van Portima? Een aantal makelaars die met AXA werken, heeft immers niet BRIO als beheerspakket ...*

**Eugène Teysen:** Zeker niet. We leven in een concurrentiële markt. De makelaar kiest volledig vrij zijn beheerspakket tussen de verschillende aanbieders. Ik hou de twee functies strikt gescheiden, daar kunt u vanop aan. 🍷

## Partnership met Inca Networks

### Ook WTS-oplossing mogelijk voor kleine en middelgrote makelaarskantoren



Als makelaar wilt u mogelijk al uw IT uitbesteden. Met andere woorden, geen software meer installeren, geen updates meer, geen back-ups meer nemen... Kortom, met een eenvoudige IT-infrastructuur verder kunnen werken. Welnu, Portima heeft daartoe een oplossing gevonden door een partnership met Inca Networks, dat informaticaservices levert aan verzekeringsmakelaars en kmo's.

Op 9 april 2008 sloten Portima en Inca Networks een samenwerkingsovereenkomst. Beide partijen hebben belangrijke gemeenschappelijke doelstellingen en wensen daarom samen te werken.

Dankzij deze overeenkomst kunnen Portima-klanten, en met name ook de kleine en middelgrote makelaarskantoren, een beroep doen op zgn. Windows Terminal Server (WTS)-oplossingen. Dit komt in de praktijk neer op het volledig outsourcen van hun IT aan Inca. Zo zullen MS Office, de toegang tot AS/Web en BRIO en al uw lokale software op de servers van Inca draaien, zodat u zelfs met een pc zonder harde schijf kan werken.

Voor meer informatie over deze oplossing kunt u steeds terecht bij uw accountmanager of onze Infoline. 🍷



### PortiGate 10% goedkoper

PortiGate laat u toe om verbinding te maken met het Portima-netwerk via een kabel- of ADSL-aansluiting van een andere internetleverancier dan Portima. Dit biedt u als gebruiker heel wat voordelen. Zo kunt u via uw kabel- of ADSL-aansluiting van bij u thuis of vanuit het buitenland werken met AS/Web, de DIV-module en met BRIO.

De verbindingen die via PortiGate tot stand gebracht worden, zijn trouwens op verschillende manieren beveiligd om u maximaal te beschermen.

Klanten die gekozen hebben voor onze PortiGate-oplossing, genieten sinds april een prijsdaling van 10% op hun maandabonnement. De nieuwe maandprijs bedraagt € 32,57 (incl. btw) per gebruiker.

#### Voor meer info

hieromtrent kunt u steeds contact nemen met onze Infoline op het nummer 02/661.44.64.

Link tussen AS/Web en de maatschappijmodules

## Single Sign On: voortaan ook op gebruikersniveau



Portima beschikt al geruime tijd over een Single Sign On-toepassing op kantoorniveau. Die laat u toe om van AS/Web naar de maatschappijmodule over te stappen zonder opnieuw een login en paswoord in te voeren. Makkelijk en snel dus.

Niettemin ontwikkelen meer en meer verzekeraars toepassingen (zoals extranetten) die een persoonlijke identificatie van elke gebruiker vragen. Dankzij onze nieuwe 'Single Sign On' met identificatie van de individuele gebruiker kunnen deze toepassingen voortaan geïntegreerd worden met AS/Web.

Heel wat maatschappijen beschikken nu, naast hun maatschappijmodules in AS/2 of AS/Web, over andere toepassingen zoals een extranet. Die worden om evidente redenen beveiligd, onder andere via een unieke login en paswoord voor elke gebruiker. Dat betekent echter dat



u als makelaar heel wat van dergelijke logins en paswoorden moet bijhouden of onthouden en er ook heel wat tijd door dreigt te verliezen.

Portima wil aan uw verzuchtingen inzake efficiëntie tegemoetkomen en heeft daartoe een oplossing gevonden. Zo kunt u een beroep doen op onze nieuwe Single Sign On-toepassing. In de praktijk worden de gegevens van de betrokken gebruiker bij Portima vergeleken met de gegevens van diezelfde gebruiker

bij de verzekeraar. Tussen beide wordt een link gelegd, zodat de gebruiker zonder bijkomende vereisten inzake login en paswoord van het ene naar het andere kan overstappen. Zo krijgt elke gebruiker onmiddellijk toegang tot zijn gepersonaliseerde informatie, bijvoorbeeld in het geval van een extranetsite.

Deze Single Sign On-toepassing met persoonlijke identificatie van de gebruiker is al actief voor het extranet van AXA. U mag erop rekenen dat dit op korte termijn uitgebreid zal worden naar de toepassingen van andere verzekeraars. 🔄

Even voorstellen

## Productmanagement, de verpersoonlijking van de klant binnen Portima



Als Portima-klant hebt u recht op producten en toepassingen die afgestemd zijn op uw behoeften. Binnen Portima waken onze productmanagers erover dat onze producten aansluiten op uw vraag. In dit nummer van PortiMagazine stellen we dan ook de belangrijkste troeven van ons productmanagement voor.

De verantwoordelijkheden van een productmanager kunnen grosso modo opgedeeld worden in twee categorieën: de taken vooraleer het product ontwikkeld is enerzijds (detecteren van de behoeften), het werk daarna anderzijds (opvolgen, informeren).

In de ontwikkelingsfase van een product of toepassing komt het erop aan om in te spelen op de vragen en behoeften van de klanten en opportuniteiten te benutten. Zo is er onder andere het werk binnen de Users Clubs, dat de productmanagers een goed beeld geeft van de verwachtingen van de gebruikers inzake toekomstige ontwikkelingen. Daarnaast komt het er ook op aan om bepaalde maatschappelijke evoluties op te volgen en eventueel daarop in te spelen via onze producten. Denk bijvoorbeeld aan elektronische facturatie via Zoomit en aan de aanwezigheid van de makelaars op het Internet.

Enmaal het product of de tool klaar is, is het werk van een productmanager nog lang niet achter de rug. In het geval van een nieuwe release van BRIO of van één van onze netwerkproducten bijvoorbeeld, moet de productmanager de nodige makelaars testen organiseren. Tijdens deze testen kan de makelaar zijn laatste opmerkingen doorgeven zodat ze, indien mogelijk, aangepast kunnen worden. Tevens dient hij er voor te zorgen dat alle klanten en gebruikers voldoende geïnformeerd worden en dat alle aspecten van het product gedocumenteerd zijn. Denk bijvoorbeeld aan het schrijven van een releasenota voor de klanten, een handleiding, e-learning, opleidingen, info aan de interne medewerkers ... Bovendien moet de productmanager de nodige input geven bij het opstellen van het marketingmateriaal van Portima zelf.

Bij complexere dossiers wordt de productmanager ook ingeschakeld in het kader van de pre-sales. Zo staat hij de accountmanagers bij om voor de klant de oplossing te zoeken die bij hem best past. Zeker in het kader van BRIOplus, waar kantoren bepaalde oplossingen op maat kunnen genieten, is er op dat vlak een bijkomende taak weggelegd voor de productmanager. Zo wordt het productmanagement ook betrokken bij de analyse en de voorbespreking van de te ontwikkelen toepassingen, alsook bij de prijsberekening. Het spreekt voor zich dat de productmanager ook bij de uiteindelijke implementatie zijn steentje bijdraagt. Bij grote makelaars, die soms over meerdere kantoren beschikken, moet er voorts gezocht worden naar een oplossing op maat voor de aansluiting op het Portima-netwerk. Zo heeft de productmanager binnen Portima een uiterst belangrijke en veelzijdige rol. 🔄



# Werk eenvoudig. Ga het na met




## Moeilijk te geloven?

Toch is het waar. Met BRIO, het softwarepakket van Portima ontwikkeld voor en door verzekeringsmakelaars, wordt uw werk een stuk eenvoudiger. Dank zij de vele slimme functies van BRIO kunt u zich voortaan concentreren op uw kerntaak: de beste oplossingen zoeken voor uw klanten.

BRIO laat u toe om eenvoudig te werken dankzij volgende unieke troeven:

— Optimale AS/2- en AS/Web-integratie: BRIO sluit naadloos aan bij de maatschappijmodules. Zo hoeft u gegevens voortaan slechts één keer in te voeren. Tel uw winst uit in termen van minder tijdverlies en minder fouten.

— ASP (Application Service Provider): BRIO draait niet op uw computer maar op een externe server. Zo hoeft u zelf geen server te kopen en te onderhouden. Bovendien hebt u zo vanop eender welke locatie toegang tot BRIO. Uw winst: lagere kosten en meer flexibiliteit.

Te mooi om waar te zijn?

Surf naar [www.portima.com](http://www.portima.com) en ontdek zelf wat BRIO voor u kan betekenen.

