



# portimagazine

september  
2008



- 3** Voorwoord
- 4** Even voorstellen  
Claude Rapoport, Afgevaardigd Bestuurder  
Pina Vitanza, directeur Marketing en Producten
- 6** ISS Full Care  
Een uiterst professionele IT-service
- 8** De 10 BRIO-engagements  
De halfjaarcijfers
- 9** Annick De Baere (Groep Van Welden):  
'Module Paperless Workflow vergemakkelijkt ons werk'
- 10** WebDIV  
Goed voor meer dan 6.000 inschrijvingen per week
- 11** Wim Denkens (Brokers Training):  
'We willen makelaars de kans geven om het maximum uit BRIO te halen'

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

*Verantwoordelijke uitgever:*

Claude Rapoport

*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 geven in totaal 25 x 2 tickets weg, aarzel dan ook niet en waag uw kans.

### Vraag:

Hoe heet de module binnen BRIO 4.5 die het mogelijk maakt om te werken in een papierarme kantoororganisatie?

### Mogelijke oplossingen:

- a) Paperless Office
- b) Paperless Working
- c) Paperless Workflow
- d) Paperless Organisation

Vul uw 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.

## PortiMagazine 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 makelaar,

Bij mijn indiensttreding bij Portima, in juni 2000, heb ik me de vraag gesteld: "Welke toekomst is er weggelegd voor het makelaarskanaal in België?" De directe afsluiting van verzekeringen via het internet was toen pas gelanceerd en ik was er zeker van dat het makelaarskanaal op een dynamische wijze op deze uitdaging zou reageren. Ik was er tevens van overtuigd, en dat ben ik vandaag nog steeds, dat de vertrouwensrelatie die de makelaar door de jaren heen met zijn klanten opbouwt, het verschil maakt.

Toen men mij in juni 2008 de functie van Afgevaardigd Bestuurder voorstelde, heb ik mij deze vraag dan ook niet meer gesteld. Inderdaad, gedurende acht jaar heb ik kunnen merken hoe de Belgische makelaars reageren op nieuwe uitdagingen: ze nemen concrete initiatieven om het vertrouwen van hun klanten te behouden en om nieuwe klanten aan te trekken. Het visitekaartje van Brocom – "Je makelaar is je beste verzekering" – is daar een mooi voorbeeld van.

In deze context is de rol van Portima erg belangrijk. Mijn medewerkers en ikzelf stellen alles in het werk om u de technische middelen ter beschikking te stellen om met gelijke wapens de concurrentiestrijd aan te gaan. Sinds acht jaar zet ik mij in, met alle teams van Portima, opdat AS/Web en BRIO steeds gebruiksvriendelijker en vollediger zouden worden.

Mijn voorganger, Koen Depaemelaere, heeft van uw tevredenheid de hoofdbekommernis van Portima gemaakt. Het is thans onze reden van bestaan geworden en ik zal

er ook voor blijven ijveren dat Portima steeds uw richting uitgaat. Wij moeten beantwoorden aan uw specifieke behoeften, zodat u uw beroep als bedrijfsleider en adviseur voor particulieren, zelfstandigen en ondernemingen altijd zo concurrentieel en doeltreffend mogelijk kunt uitoefenen. Daarom heb ik beslist een nieuwe directie Marketing en Producten op te richten. Portima moet producten en diensten creëren die van meet af aan zodanig ontworpen zijn dat u er precies in terugvindt wat u zoekt.

Portima speelt ook een belangrijke rol in het Internet Broker Project, een initiatief dat gedragen wordt door de beroepsverenigingen FVF en Feprabel. Bedoeling van dit project is de aanwezigheid van het makelaarskanaal op het internet te verhogen en op die manier de slagkracht van de makelarij te vergroten. Binnenkort zullen we dan ook enkele belangrijke stappen in dit project zetten. We houden u zeker op de hoogte in ons volgende nummer van PortiMagazine.

Portima verbindt zich ertoe u goede tools te bezorgen, doeltreffend en modern. Met uw dynamisme ben ik ervan overtuigd dat de makelarij in België het verschil zal blijven maken en zich verder zal ontwikkelen.

Veel leesplezier,

Claude Rapoport  
Afgevaardigd Bestuurder

## Even voorstellen

Claude Rapoport volgde op 1 september Koen Depaemelaere op als Afgevaardigd Bestuurder van Portima. Pina Vitanza is de kersverse directeur Marketing en Producten. We stellen beiden kort aan u voor.



### Claude Rapoport

Afgevaardigd Bestuurder

#### Hoe ziet uw loopbaan eruit?

Ik kon in mijn loopbaan van bij het begin heel wat ervaring opdoen in IT en in verzekeringen aangezien ik 4 jaar werkzaam was bij IBM en vervolgens 9 jaar bij Winterthur. Daarna heb ik verscheidene jaren bij D'Ieteren gewerkt. In 2000 maakte ik de overstap naar Portima, dat zich toen voorbereidde op de omschakeling naar de euro en op de ontwikkeling van een nieuw beheerpakket. Heel wat werk op de plank dus, maar ook prachtige uitdagingen.

#### Portima richt zich tot de makelaars. Waar ligt volgens u de meerwaarde van een makelaar?

Een makelaar combineert een uitzonderlijke technische knowhow met een persoonlijke band met zijn klanten. Ik heb al meermaals mogen ervaren dat makelaars echte vakmensen zijn. Daarop inspelen met mooie informatica-oplossingen is een aantrekkelijke uitdaging.

#### Bent u zelf verzekerd bij een makelaar?

Zeker. En erg tevreden over zijn service.

*"Een makelaar combineert een uitzonderlijke technische knowhow met een persoonlijke band met zijn klanten."*

#### Bent u getrouwd? Hebt u kinderen?

Ik ben getrouwd en heb drie kinderen. Mijn twee oudste staan al op eigen benen en de jongste zit op de universiteit.

#### Wat zijn uw hobby's?

Ik ben vrij sportief: tennis, duiken, zeilen ... Daarnaast reis ik ook heel graag om landen te ontdekken die niet echt toeristisch zijn. Zo zijn we onlangs naar Oekraïne geweest.

#### Wat is uw favoriete vakantiebestemming?

Als reisfanaat zijn er veel bestemmingen die mij aantrekken. Onmogelijk om er eentje uit te pikken. Wij kiezen onze vakantiebestemmingen op basis van elkaars wensen. Vorig jaar bijvoorbeeld hebben we Cuba gekozen om buitengewone plekken te bezoeken en te kunnen duiken.



### Pina Vitanza

Directeur Marketing en Producten

#### Hoe ziet uw loopbaan er tot nu toe uit?

Ik heb altijd in de verzekeringsbranche gewerkt. Ik startte mijn carrière bij Josi, waar ik 15 jaar aan de slag bleef. In 1991 begon ik bij Assurnet, vandaag Portima. Heel mijn loopbaan heb ik voor de makelarij gewerkt, vooral met als doel de makelaars in staat te stellen hun productiviteit te verhogen, door hen dankzij informaticatools tijd te doen winnen. Nadat ik bij Josi de sector door en door leerde kennen, werd ik bij Portima immers betrokken bij projecten zoals de ontwikkeling van AS/2 en BRIO, de werkgroepen Normalisatie en Leven, de portefeuillestaten, ... Al deze projecten hadden als gemeenschappelijk doel de dubbele invoer van gegevens te verminderen en zo de makelaar heel wat tijdswinst op te leveren.

#### Welke belangrijke uitdaging wacht u in uw nieuwe functie?

Ik denk dat iedereen vandaag overtuigd is van het belang van de informatisering en standaardisering voor de sector, opdat we gemakkelijk, snel en doeltreffend informatie kunnen uitwisselen en verkrijgen. Portima speelt op dit vlak een centrale rol. Mijn doelstelling bestaat erin de makelaars nog meer inzicht te geven in de toegevoegde waarde die onze diverse oplossingen kunnen bieden. Deze toegevoegde waarde is reëel en toch is ze nog te weinig gekend of wordt ze te weinig ervaren.

#### Waar ligt volgens u de meerwaarde van een makelaar?

In zijn onafhankelijkheid en zijn adviesrol. Hij is perfect geplaatst om voor zijn klanten een product op maat van hun behoeften te selecteren.

*"Mijn doelstelling bestaat erin de makelaars nog meer inzicht te geven in de toegevoegde waarde die onze diverse oplossingen kunnen bieden."*

#### Bent u zelf verzekerd bij een makelaar?

Uiteraard.

#### Wat zijn uw hobby's?

Ik probeer mijn vrije tijd vooral aan mijn familie te spenderen. Mijn man, mijn dochter en mijn pasgeboren kleinkind zijn mijn favoriete vrijetijdsbesteding. Tevens lees ik graag een goed boek.

#### Wat is uw favoriete vakantiebestemming?

Ik hou van de zon en van cultuur. Ik trek dan ook graag naar landen waar iets te zien en te beleven valt, en waar het uiteraard zonnig is. Zo ben ik recent naar Libanon en naar de Dominicaanse Republiek geweest. 🌊





Zoals u weet wil Portima de makelaar helpen om zo efficiënt mogelijk te kunnen werken. Daarin kadert vanzelfsprekend ook een professionele IT-ondersteuning. In het verleden werkte Portima hiervoor samen met Dolmen en Skillteam. Laatstgenoemde heeft besloten om zijn activiteiten te heroriënteren, waarna Portima op zoek ging naar een nieuwe partner. Zo heeft Portima sinds enige tijd een partnership gesloten met Siemens en ISS. Voortaan kunt u dus opnieuw op twee partners – Dolmen enerzijds en Siemens en ISS anderzijds - een beroep doen voor de aankoop, de

herstelling en het onderhoud van uw hardware, alsook voor de installatie van AS/Web en BRIO. PortiMagazine had hierover een gesprek met Geert De Gucht, Director Infrastructure & Service Industry bij Siemens en Gert De Vuyst, Business Developer bij Siemens.

### *Hoe kwam het partnership tussen Portima enerzijds en Siemens en ISS anderzijds tot stand?*

**Geert De Gucht:** Voor kleinere organisaties, zoals heel wat makelaarskantoren toch zijn, is het niet altijd evident om professionele IT-oplossingen te vinden. Het gaat dan zowel om de aankoop van het juiste

materiaal als om de support in geval van problemen. IT is immers een complex gegeven. De eerste vraag als er een probleem opduikt, luidt: 'waar ligt het probleem precies'? Ook al lijkt het een eenvoudige vraag, het antwoord erop is vaak veel minder vanzelfsprekend. Zit het probleem bij de gebruiker, bij de softwaretoepassing, in de pc of printer of bij de energietoevoer? Eenmaal het probleem gelokaliseerd, komt het erop aan om snel een oplossing te vinden. Anders kost dit de makelaar heel wat tijd en geld. Portima is dan ook op zoek gegaan naar partners om zijn klanten een kwalitatief sterke IT-service te laten genieten tegen een uiterst concurrentieel tarief. Zo kwamen ze bij Siemens en ISS uit.

### *Wat houdt het aanbod van Siemens en ISS in?*

**Geert De Gucht:** Er zijn twee luiken: enerzijds de hardware met de softwaretoepassingen (Windows Vista, Windows XP, Microsoft Office 2007...) en de bijhorende ondersteuning, en anderzijds de installatie van de softwaretools AS/Web en BRIO van Portima. Een combinatie van beide is natuurlijk ook mogelijk.

Wat de hardware betreft, gaat het om de aankoop van IT-materiaal op maat van de makelaar, zoals pc's, laptops, printers en multifunctionals. Wij stellen alles in het werk opdat de geselecteerde hardware bij de makelaar wordt geleverd, geïnstalleerd en geconfigureerd binnen vijf werkdagen na de bestelling. De makelaar krijgt drie jaar garantie op deze hardware. Deze garantie omvat telefonische support en de herstelling van de hardware binnen 24 uur. Ten slotte kunnen de pc's een professionele reiniging krijgen gedurende de drie jaar van de garantie.

De makelaars die intekenen op de formule 'ISS Full Care' genieten bovendien drie jaar ondersteuning 'vanop afstand' voor de basissoftware (Windows, Office) en dit binnen de vier werkuren, alsook een ondersteuning 'on site' (bij hen op kantoor) voor problemen die niet 'vanop afstand' kunnen worden opgelost.

Zoals eerder al gezegd zorgt ISS ook voor de installatie en configuratie van de Portima-software AS/Web en BRIO. Deze service omvat de professionele installatie van de software, waarbij gestreefd wordt naar een installatie binnen de drie werkdagen na de bestelling. Voorts wordt de AS/Web- of



Gert De Vuyst,  
Business Developer bij Siemens



Geert De Gucht, Director  
Infrastructure & Service Industry bij Siemens

BRIO-omgeving van de makelaar volledig geconfigureerd, zodat die meteen aan de slag kan. Siemens en ISS engageren zich ertoe om alle services die onder deze service level agreements vallen, binnen de vooropgestelde termijnen te realiseren.

### *Stel, een makelaar heeft een IT-probleem. Wat moet hij doen als hij ingetekend heeft op het ISS Full Care-aanbod?*

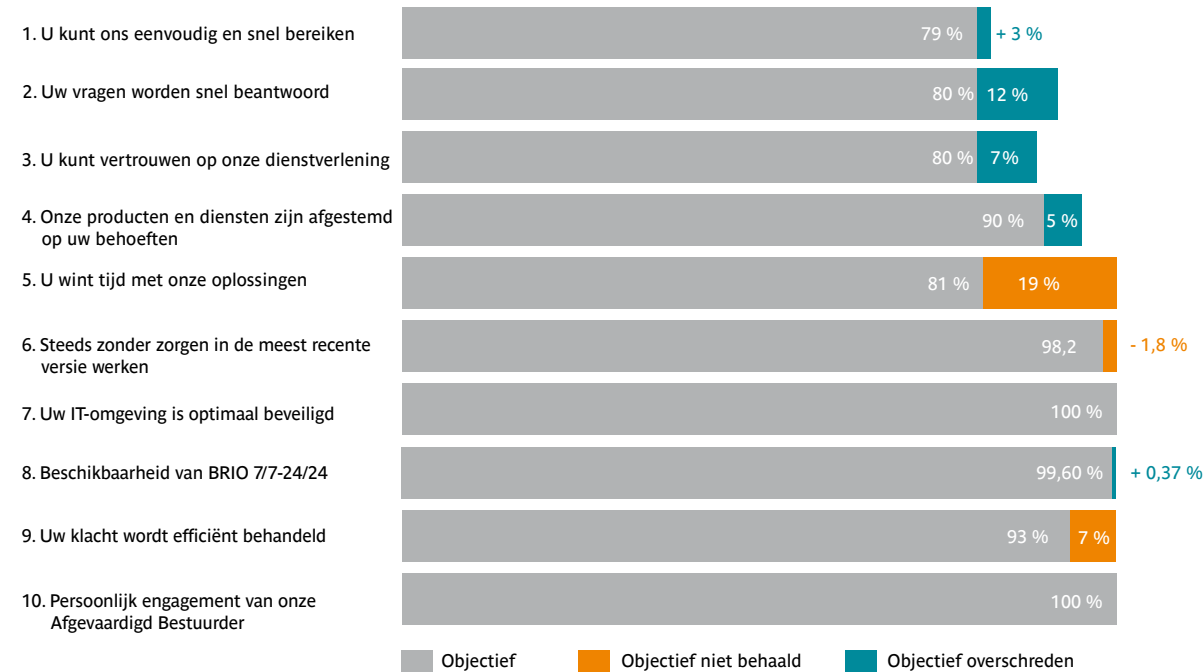
**Gert De Vuyst:** In eerste instantie belt hij naar het Brokers Contact Center van Portima. Daar zal telefonisch een eerste analyse van zijn probleem gebeuren. Gaat het om een probleem op het niveau van de toepassing van Portima, dan zal het Brokers Contact Center dit meteen kunnen oplossen. Gaat het om een hardware- of softwareprobleem, bijvoorbeeld met Microsoft Office, dan geeft Portima dit door aan Siemens, dat in het merendeel van de gevallen het probleem vanop afstand kan wegwerken. Is een interventie ter plaatse toch nodig, dan komt er uiteraard iemand langs. Kortom, de makelaar beschikt over een uiterst professionele service en kan op beide oren slapen. ☺

## De troeven van de formule ISS Full Care op een rijtje

- De beste pc's, printers en diensten op de markt
- Alle juiste configuraties voor de Portima-software: bv. een e-ID card reader in elke pc
- Wij maken u wegwijs in het gebruik van uw IT
- Uiterst professionele support
- U kiest vrij de betalingsmodaliteiten: eenmalig of maandelijks
- U krijgt de nodige servicegaranties (om binnen de vooropgestelde termijnen de IT-aanvragen in uw kantoor gerealiseerd te zien)

## De 10 BRIO-engagementen De halfjaarcijfers

### Onze 10 engagementen voor BRIO: Overzicht 2008



De 10 BRIO-engagementen werden begin 2008 gelanceerd. Tijd dus om even stil te staan bij de resultaten na het eerste halfjaar.

In het vorige nummer van PortiMagazine gaven we u mee dat het Brokers Contact Center in het eerste kwartaal van 2008 het objectief inzake bereikbaarheid niet gehaald had. Eind april rondden we de kaap van 80% wel. De cijfers van eind juni tonen aan dat we er intussen in geslaagd zijn ons engagement nummer één met 3% te overschrijden dankzij de talrijke inspanningen die we op dit vlak geleverd hebben. We zullen ons uiterste best doen om dit resultaat te handhaven en indien mogelijk nog te verbeteren.

Wat engagement nummer 6 betreft, 'Steeds zonder zorgen in de meest recente versie werken', hebben we de rollout van de nieuwe versie 4.5 succesvol uitgevoerd. Deze was gespreid over twee weekends om u een optimale service en een zo klein mogelijke impact op uw werkdag te garanderen. Er dient te worden benadrukt dat het dankzij de ASP-technologie van BRIO is dat wij nieuwe versies van de software steeds in zo'n beperkte tijdsperiode kunnen uitrollen. Zonder de ASP-benadering moet de installatie van een nieuwe versie van een beheerssoftware immers lokaal gebeuren, wat veel tijd vergt.

Ten slotte stellen we vast dat we, ook al scoorden we na het eerste kwartaal van 2008 goed op engagement nummer 8 (beschikbaarheid van BRIO 7/7-24/24), erin geslaagd zijn om ons resultaat nog te verbeteren. We kunnen dus stellen dat BRIO voor u zo goed als permanent beschikbaar is.

We doen er alles aan om deze resultaten in de toekomst nog te verbeteren. Uw tevredenheid is onze missie! 🔄

## Annick De Baere (Groep Van Welden): 'Module Paperless Workflow vergemakkelijkt ons werk'

Met de nieuwe versie BRIO 4.5 krijgt u als makelaar voortaan maximaal de kans om te evolueren naar een alsmaar papierarmere kantoororganisatie. De module Paperless Workflow (PLW) biedt u op dit vlak immers heel wat mogelijkheden. Groep Van Welden uit Oudenaarde is alvast een overtuigde adept van deze module. Een getuigenis.

*In hoeverre streeft de Groep Van Welden naar een papierarme kantoororganisatie?*

**Annick De Baere, verantwoordelijke Kredieten, Levensverzekeringen en Beleggingen:** We zijn al een tijdje bezig met de overstap in die richting. Het gaat uiteraard om een proces dat niet alleen tijd vraagt, maar ook een mentaliteitsverandering. We zijn intussen al een heel eind gevorderd.

Zo scannen we vandaag het overgrote deel van de briefwisseling en de polisstukken in. Het moge duidelijk zijn dat BRIO ons met de module Paperless Workflow een handige tool ter beschikking stelt voor het beheer van dit alles. Zowel de toepassingen op het vlak van verbonden documenten als inzake de integratie van Outlook zijn een hele stap vooruit.

Wat de verbonden documenten aangaat, is het veel eenvoudiger en gaat het ook al heel wat sneller dan voordien. Destijds moesten we alle documenten nog op een tijdelijke file opslaan en dienden we ook vaak te wachten tot de pc een en ander verwerkt had. Dat is nu niet meer het geval. Tijdens het laden kunnen we voortaan verder werken, dat levert ons heel wat tijdswinst op. Het is ook heel eenvoudig geworden om bestanden toe



Annick De Baere, verantwoordelijke Kredieten, Levensverzekeringen en Beleggingen Groep Van Welden

te voegen aan een dossier of een klant, alsook om een overzicht te krijgen van alle verbonden documenten.

*Hebben jullie in het kantoor nog steeds een papieren archief?*

**Annick De Baere:** Ja, we beschikken nog wel over een papieren archief, met vooral oudere contracten erin, maar dit verkleint als het ware zienderogen. Op termijn willen we zeker overstappen op een volledig elektronisch archief.

*Wat vindt u van de integratie van de e-mails binnen BRIO 4.5?*

**Annick De Baere:** De volledige integratie van Outlook is een zeer sterk punt van BRIO 4.5. Voor een kantoor met heel wat medewerkers is het bijvoorbeeld belangrijk dat tijdelijke afwezigheden goed opgevangen kunnen worden. Daarom zorgen we er nu voor dat alle inkomende e-mails onmiddellijk aan de betrokken klant of polis toegewezen worden. Als een klant een vraag stelt naar aanleiding van een mailtje dat hij gestuurd heeft, dan kunnen we dat mailtje onmiddellijk terugvinden

en hem probleemloos verder helpen. Vroeger dreigde zo'n mailtje al eens een tijdje in de persoonlijke inbox van de medewerker in kwestie te blijven zitten.

Bovendien kunnen we mails die we naar klanten of verzekeraars sturen op een later tijdstip met een minimum aan inspanningen opnieuw verzenden, met inbegrip van alle bijlagen. Eén muisklik volstaat, terwijl dit vroeger veel meer werk vroeg.

Nog een ander voordeel is dat we nu vanuit BRIO e-mails kunnen versturen in een volledige Outlook-omgeving. Alle betrokkenen in het dossier met een e-mailadres staan op dat moment beschikbaar in onze contacts.

*Zijn er dan geen verbeterpunten meer?*

**Annick De Baere:** O jawel, hoor, dat lijkt me logisch. De snelheid voor het opladen van documenten zou nog hoger kunnen. En ook de opslagcapaciteit voor documenten zou groter moeten zijn. Als je enkele bijlagen van meer dan zes bladzijden of foto's moet opslaan, dan kan dit een probleem vormen. Misschien tips voor een volgende release?

*Bedankt voor dit gesprek.* 🔄



WebDIV

## Goed voor meer dan 6.000 inschrijvingen per week

Al verschillende jaren biedt Portima u de WebDIV-module aan die u toelaat om voertuigen rechtstreeks in te schrijven via het internet. Deze dienst werd overigens ontwikkeld op vraag van de beroepsverenigingen van makelaars. De WebDIV-module kent heel wat succes. Vandaag zijn al meer dan 2.500 makelaars hierbij aangesloten. Wekelijks worden meer dan 6.000 voertuigen via Portima en WebDIV ingeschreven. Dat maakt dat in totaal al meer dan 1 miljoen voertuigen op die manier geregistreerd werden sinds november 2002.



De WebDIV-module gebruiken in uw dagelijkse business levert u als makelaar heel wat voordelen op. U kunt uw klant een snelle en professionele service bieden, u wint kostbare tijd dankzij de elektronische verwerking van de inschrijving en u vermijdt het risico dat u een 'niet-registreerbaar' voertuig probeert in te schrijven. En als u toch met een probleem worstelt, dan kunt u steeds bij het Portima Brokers Contact Center terecht. Afhankelijk van uw beheerpakket verloopt alles trouwens nog eenvoudiger. Zo laat BRIO bijvoorbeeld toe om de antwoordrecords automatisch te integreren. Sinds januari van dit jaar gaat de integratie zelfs nog wat verder: zo moet u de gegevens van uw klant niet opnieuw ingeven in de WebDIV-module, maar kunt u ze automatisch vanuit BRIO overnemen.

Voor de prijs hoeft u het zeker niet te laten: € 105,64 (btw inclusief per jaar), ongeacht het aantal transacties.

### Extra troef:

#### de omgekeerde nummerplaten

Om de online-inschrijvingen te promoten, worden de nieuwe, omgekeerde nummerplaten aanvankelijk uitsluitend toegekend voor inschrijvingen uitgevoerd via WebDIV! Misschien vraagt ook uw klant expliciet naar zo'n omgekeerde nummerplaat en doet u er goed aan om kennis te maken met deze toepassing.

### Test WebDIV zelf uit

Tot 1 november 2008 kunt u WebDIV gratis testen! Ga snel naar BEN (<http://ben.portima.be>), onder het luik 'zelfbeheer', om onmiddellijk de WebDIV-toepassing te activeren. Deze zal dan voor u toegankelijk zijn via de AS/ Web- (of AS/2-) explorer voor de maatschappijen die u daartoe de machtiging hebben gegeven. Na 1 november 2008 zal de WebDIV-toepassing, als u deze wil blijven gebruiken, u worden gefactureerd aan de jaarprijs (prorata).

Als u meer info wenst kunt u steeds op onze infoline terecht (02/661.44.64).

## Nieuw vanaf 1 oktober 2008

Vanaf 1 oktober 2008 kunnen gebruikers van WebDIV commerciële nummerplaten (handelaarsplaten Z en proefrittenplaten ZZ) van hun klanten hernieuwen via WebDIV. Elk jaar hernieuwt de DIV om en bij 16.000 commerciële nummerplaten. Voor het eerst kan deze hernieuwing, die plaatsvindt tussen 1 oktober en 31 december, gebeuren via WebDIV.

Wij zullen u de komende weken verder informeren over dit onderwerp.

Wim Denkens (Brokers Training):

## 'We willen makelaars de kans geven om het maximum uit BRIO te halen'

Brokers Training werd in 1986 opgericht met als doel verzekeringstechnische opleidingen aan te bieden aan makelaars. Vandaag is het opleidingsaanbod van de organisatie fors uitgebreid. Zo werd de verzekeringstechnische opleiding opgesplitst in een basis- en een vervolmakingscursus en staan daarnaast ook juridische, fiscale en managementopleidingen op het programma. En jawel, ook BRIO-opleidingen ...



Wim Denkens, drijvende kracht achter Brokers Training

**Wim Denkens, drijvende kracht achter Brokers Training:** "Portima heeft ons een tijdje terug benaderd met de vraag of wij vanuit Brokers Training voor het Vlaamse landsgedeelte BRIO-opleidingen voor onze rekening zouden willen nemen. We hebben hier uitgebreid over gepraat en zijn uiteindelijk tot een partnership gekomen. Het resultaat is dat Brokers Training vandaag BRIO-opleidingen organiseert, en dat op drie locaties in Vlaanderen: Berchem, Genk en Gent. Binnenkort komt daar nog Brussel bij. Dit is alvast één van de grote voordelen van de organisatie door Brokers Training: de makelaar hoeft zich niet steeds naar Brussel te verplaatsen voor de BRIO-opleidingen, maar kan deze in zijn eigen regio volgen. Bovendien zorgen we ervoor dat BRIO-opleidingen elke maand integraal op één locatie gegeven worden. Met andere woorden, makelaars kunnen doorheen het jaar bijna voortdurend de cursussen volgen op één van de drie locaties.

De inschrijving verloopt volledig automatisch. Makelaars regelen hun inschrijving via onze website ([www.brokerstraining.org](http://www.brokerstraining.org)) en krijgen het nodige didactische materiaal. De kostprijs van de cursussen is erg democratisch. Bovendien kunnen makelaars via BEA tot 30% van hun inschrijvingsgeld recupereren en krijgen FVF-leden nog een bijkomende korting. Op dit moment hebben al zo'n 300 makelaars en/of medewerkers van makelaars deze opleidingen gevolgd.

Portima is vastbesloten om de BRIO-cursussen opnieuw te overdenken vanuit het standpunt van de makelaar. Brokers Training zal daarbij helpen, want we willen absoluut praktische, concrete en bruikbare opleidingen organiseren. In dat kader hebben we ook het plan opgevat om binnenkort workshops te organiseren over bepaalde BRIO-thema's. Die moeten de makelaar toelaten om zijn beheerpakket nog efficiënter te gebruiken. We hebben ook aan de andere

aanbieders van beheerpakketten de vraag gesteld of Brokers Training hen kon bijstaan op opleidingsvlak, maar zij wensten daar niet op in te gaan."

Voor alle praktische informatie over de BRIO-opleidingen bij Brokers Training kunt u terecht op de website van Brokers Training.

### De voordelen van de BRIO-opleiding op een rijtje

- Kwalitatief hoogstaande opleiding
- Praktisch bruikbaar
- Lage inschrijvingsprijs
- Tot 30% subsidie via BEA
- Regionaal georganiseerd
- Korting voor FVF-leden

# Wenst u ook uw papierconsumptie te beperken ?

Dat kan, met



## Moeilijk te geloven ?

En nochtans ! Dankzij de volledige integratie van Outlook en de nieuwe module 'PaperLess Workflow (PLW)' van BRIO V.4.5 treedt u binnen in het tijdperk van het 'papierarme' kantoor !

De module PaperLess Workflow van BRIO laat een directe verbinding met Outlook toe alsook een vereenvoudigd beheer van de 'verbonden documenten' met onder andere de mogelijkheid om :

- bij het BRIO-dossier van uw klant al uw gescande documenten en e-mails te voegen;
- met één klik een algemeen zicht te hebben op alle documenten die met een dossier zijn verbonden;
- een verbonden document te wijzigen;
- op uw pc de in BRIO bewaarde documenten te downloaden;
- vanuit uw BRIO-agenda uw Outlook-agenda bij te werken;
- vanuit BRIO uw e-mails te raadplegen;
- de inhoud van uw typebrieven automatisch te gebruiken als inhoud voor uw e-mails.

### Geïnteresseerd ?

Ontdek de nieuwe PLW-module van BRIO tijdens een demo. Tel. 02 661 44 64