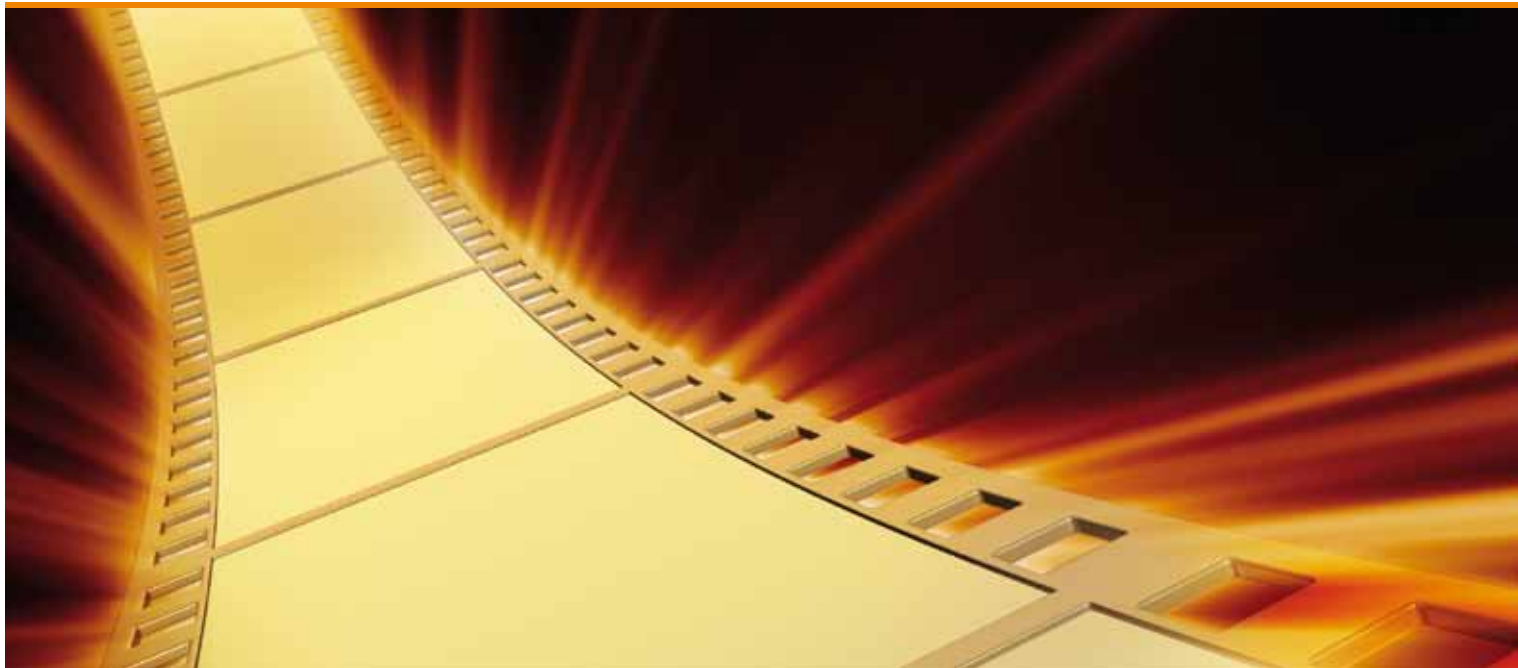




**portimagazine**  
juni 2010

**BRI04YOU**



- 3** Editoriaal
- 4** COACH4YOU  
Uw gids naar een hogere productiviteit
- 5** Opleidingen  
Gratis: 'Van selectie tot mailing: hoe het resultaat van uw selecties exploiteren?'
- 6** Tips & tricks  
Wist u dat...
- 7** Nieuw in BRIO  
Bied uw klanten een nieuwe dienst aan: het betalingsplan!
- 8** MOVIE4YOU Nights  
Was u er ook bij?
- 9** BRIO4YOU  
Samen bouwen we aan uw toekomst
- 10** E-marketing  
Benut de rijkdom van uw database met enkele muisklikken
- 11** Dienstverlening  
Portima versterkt zijn 10 engagementen

**Porti**Magazine BRIO4YOU is een magazine van Portima

*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 Infoline op het nummer 02/661.44.64.

U kunt dit magazine ook bekijken en downloaden via onze website: [www.brio4you.be](http://www.brio4you.be)

## Question Time

Stuur ons het juiste antwoord door op de volgende vraag en win **2 bioscooptickets**. We geven in totaal 25 x 2 tickets weg, dus aarzel niet en waag uw kans!

*Vraag:*

In het kader van 'E-marketing' beschikt uw BRIO-software voortaan over een bibliotheek met voorgeprogrammeerde selecties. Hoe veel zijn het er?

*Mogelijke oplossingen:*

- a) een dertigtal
- b) een veertigtal
- c) een vijftigtal

Vul het antwoord online in op [www.brio4you.be/nl/questiontime.html](http://www.brio4you.be/nl/questiontime.html)

De winnaars worden persoonlijk op de hoogte gebracht.

## PortiMagazine BRIO4YOU in uw mailbox?

Als u PortiMagazine BRIO4YOU in elektronische vorm in uw mailbox wenst te ontvangen, kunt u uw e-mailadres doorgeven op onze website [www.brio4you.be](http://www.brio4you.be) of op BEN via <http://ben.portima.be>

# Editoriaal



Beste makelaar,

Ons belangrijkste streefdoel is de zelfstandige makelaar meer productiviteit te bieden, zodat het makelaarskanaal voor de consumenten en voor de maatschappijen het kanaal bij uitstek blijft.

Dankzij de tijdwinst die u met ons beheerpakket realiseert, kunt u zich nog meer aan uw klanten wijden.

In versie 7.0 van BRIO4YOU, die op 3 mei in productie werd gesteld, hebben wij tools toegevoegd die u ons vroeg om u het leven te vergemakkelijken, zoals de 'E-marketing', een bibliotheek van voorgeprogrammeerde selecties, en de 'tips & tricks'.

Wij blijven ook diensten voorbereiden om u te helpen zo veel mogelijk voordeel uit uw BRIO4YOU-software te halen. Nieuwe gratis opleidingen in heel het land en de dienst COACH4YOU zijn hiervan twee mooie voorbeelden.

Ik nodig u uit al deze nieuwigheden te ontdekken op de volgende bladzijden.

Veel leesplezier,

Claude Rapoport  
Afgevaardigd Bestuurder

COACH4YOU

# Uw gids naar een hogere productiviteit

Uw BRIO4YOU-pakket biedt u tal van mogelijkheden om uw productiviteit te verhogen. Als u alle functionaliteiten goed beheerst, haalt u beslist het maximum uit uw beheerpakket. Toch gebruiken sommigen onder u het volledige potentieel van hun BRIO4YOU-pakket nog niet. Daarom introduceren we, op specifieke vraag van de makelaar, een nagelnieuwe service om uw productiviteit nog te verhogen: 'COACH4YOU'.

Dankzij COACH4YOU leert u uw BRIO4YOU-pakket nóg beter te gebruiken. Want wie alle functionaliteiten van BRIO4YOU door en door kent, wint tijd en behaalt een hoger rendement!

BRIO4YOU-makelaar Stijn van den Abbeele bevestigt deze stelling: "Ik kan spreken van een goede 35% tot 40% tijdswinst in de behandeling van documenten, de boekhouding enzovoort. Eén ding is daarbij van groot belang: als je BRIO4YOU gebruikt, moet je het wel goed gebruiken."\*

*"Ik kan spreken van een goede 35% tot 40% tijdswinst in de behandeling van documenten, de boekhouding enzovoort. Eén ding is daarbij van groot belang: als je BRIO4YOU gebruikt, moet je het wel goed gebruiken."\**

*Stijn van den Abbeele, BRIO4YOU-makelaar*

Ook u kunt met uw BRIO4YOU-pakket een aanzienlijke productiviteitswinst realiseren, en COACH4YOU kan u daarbij helpen. Het principe is zeer eenvoudig: op uw vraag analyseert een coach het gebruik van BRIO4YOU binnen uw kantoor. Daarbij bestudeert hij onder meer welke functionaliteiten weinig of gewoonweg niet gebruikt worden.



De coach komt vervolgens met deze analyse bij u langs op kantoor, waar hij samen met u de werkwijze van u en uw medewerkers in BRIO4YOU bespreekt. Op basis hiervan krijgt u een reeks gepersonaliseerde suggesties om BRIO4YOU binnen uw kantoor efficiënter te gebruiken. U beslist natuurlijk zelf welke van deze suggesties u al dan niet wenst toe te passen.

Nadien evalueren we opnieuw het gebruik van BRIO4YOU binnen uw kantoor om te zien of de voorgestelde suggesties hun vruchten afgeworpen hebben. 🔄

## Haal de COACH4YOU naar uw kantoor

COACH4YOU zal beschikbaar zijn in het najaar van 2010. Bent u geïnteresseerd in deze dienst? Laat het ons dan nu al weten op het e-mailadres [infoline@portima.com](mailto:infoline@portima.com).

## Opleidingen

# Gratis: 'Van selectie tot mailing: hoe het resultaat van uw selecties exploiteren?'



U wilt ook de gegevens van uw BRIO-databank optimaal kunnen gebruiken en in enkele muisklikken het potentieel ervan bepalen? Dan is de opleiding 'Van selectie tot mailing' ongetwijfeld iets voor u!

Tijdens deze opleiding ontdekt u van A tot Z hoe u met de gloednieuwe bibliotheek van voorgeprogrammeerde selecties efficiënte en interessante selecties kunt maken. U komt zo o.a. te weten wie uw beste klanten zijn of welke polissen 'Leven' bijna hun eindvervaldag hebben bereikt.

Op basis van het resultaat van de selectie tonen we u bovendien hoe u een gerichte mailing naar uw doelgroep kunt uitwerken. Ten slotte gaan we ook in op de manier waarop u uw actie doeltreffend kunt opvolgen.

Aarzel dus niet, volg onze opleiding 'Van selectie tot mailing' en kom alles te weten over de manier waarop u eenvoudig uw gegevens kunt exploiteren, verwerken én gebruiken in een mailing.

**Profiteer van onze promotieactie en volg deze opleiding GRATIS tot 31 oktober 2010!**

Raadpleeg snel onze opleidingskalender op BEN (<http://ben.portima.be>) en schrijf u online in.

## Twee nieuwe opleidingen, voor een nog hogere productiviteit

Portima helpt u om uw productiviteit te verhogen. Daarom introduceren we twee gloednieuwe opleidingen, speciaal om u nog efficiënter te laten werken met BRIO4YOU:

- 🔗 **Verdiep uw kennis over risico-objecten en contracten en verhoog uw productiviteit!**  
 In deze opleiding frissen we het beheer van risico-objecten en contracten op en tonen we hoe u hiermee nog doeltreffender kunt omspringen.
- 🔗 **Standaardbrieven instellen voor meer efficiëntie!**  
 U ontdekt in deze opleiding hoe u standaardbrieven kunt opmaken en deze op een praktische manier kunt organiseren.

Net zoals alle opleidingen van Portima worden ook deze overal in België georganiseerd. U vindt dus ongetwijfeld een opleiding in uw buurt.

U hebt zin om ook uw productiviteit te verhogen? Wacht niet langer en schrijf u nu in via de opleidingskalender op BEN (<http://ben.portima.be>). 🔗

**Al onze BRIO4YOU-opleidingen zijn geaccrediteerd...**

...in het kader van de voortgezette vorming voor de makelaar. Dat betekent dat u voor alle BRIO4YOU-opleidingsmodules van drie uur, een attest ontvangt dat u recht geeft op drie opleidingspunten.

## Tips & tricks

### Wist u dat...


*... u in de meest recente versie van uw BRIO4YOU-pakket voortaan elke dag kersverse 'tips & tricks' ontvangt?*

**Waarschijnlijk hebt u het al gemerkt...**

Sinds de laatste BRIO4YOU-versie ontvangt u namelijk elke dag handige 'tips & tricks'. Portima wil u immers helpen om dagdagelijks beter, vlotter én efficiënter de verschillende functionaliteiten van BRIO4YOU te leren gebruiken.

Momenteel stellen we al heel wat 'tips & tricks' ter beschikking en het is de bedoeling dat dit blijft evolueren. Regelmatig zullen we nieuwe en actuele weetjes toevoegen, zodat u binnen de kortste keren beschikt over een uitgebreide bibliotheek met tips en tricks over alle aspecten van uw BRIO4YOU-pakket.

Kortom, met de 'tips en tricks' leert u voortdurend bij en kent u binnen de kortste keren al de handige kneepjes om uw productiviteit te verhogen!

Wilt u een specifieke 'tip & trick' opzoeken? Dan kunt u terecht op BEN (<http://ben.portima.be>). Daar vindt u alle tips & tricks terug onder de tab 'E-support' – 'Beheerpakketten'. 



### Wedstrijd 'tips & tricks'

Ontdek op BEN (<http://ben.portima.be/nl/wedstrijd.aspx>) wie de winnaars van onze Wedstrijd 'tips & tricks' zijn.

Zij waren de eersten die de 'tipscode' vonden die in de 'tips & tricks' verborgen zat en winnen elk een Bongo-waardebon ter waarde van 50 euro.

Proficiat!

## Nieuw in BRIO

# Bied uw klanten een nieuwe dienst aan: het betalingsplan!

U doet uw boekhouding en int zelf de premies van uw klanten? Dan zal dit u zeker interesseren. In de recentste versie van BRIO en BRIOplus (V7.0) stellen we u namelijk voor om uw klanten een nieuwe dienst aan te bieden: het betalingsplan.



### Principe van het betalingsplan

Het 'betalingsplan' is een optionele, erg volledige module die u in de running houdt tegenover uw concurrenten die deze dienst reeds aan hun klanten aanbieden (bepaalde maatschappijen en bankverzekeraars). Bovendien beperkt u uw financiële risico's.

Met deze module bepaalt u zelf de betalingsperiodiciteit van uw klanten, maar u beslist eveneens welke contracten u in het plan wilt opnemen.


Het doel van deze module is uiteraard om het ideale bedrag te berekenen dat uw klant moet betalen. Dit bedrag is echter niet 'definitief': u kan het zoals gewenst aanpassen.

### Opvolging van het betalingsplan

Het volledige kwitantiebeheer (aanzuivering, enz.) is in de module opgenomen. Op het einde van het jaar wordt een rekeningoverzicht gemaakt. Op basis daarvan kan u bij uw klant het saldo opvragen of - als hij te veel betaald heeft - een voorschot op het volgende jaar nemen.

En daarmee houdt het niet op. Als er bijvoorbeeld tijdens het jaar iets verandert aan het contract, kan u het bedrag herberekenen dat uw klant moet betalen. Het is dan aan u om te beslissen of u het bedrag ook effectief aanpast. Ongeacht uw keuze gebeurt de regularisatie op het einde van het jaar.

### Geïnteresseerd?

Voor meer informatie over onze nieuwe module 'betalingsplan' kunt u contact opnemen met onze Infoline op 02 661 44 64 of met uw accountmanager. 

## MOVIE4YOU Nights

# Was u er ook bij?



Eind maart vonden de MOVIE4YOU Nights plaats. Zes avonden verspreid over het land koppelden het nuttige aan het aangename. Voor ons was het een gelegenheid om u in een ander kader te ontmoeten en u te bedanken voor uw vertrouwen.

Wat het 'aangename' betreft, begon de avond met een walking dinner en eindigde hij met de avant-première van de laatste film van Nicolas Cage en Eva Mendes: 'Bad Lieutenant'. De 'nuttige' draad doorheen de avonden was het thema van de productiviteit. Met de cijfers in de aanslag zijn we er immers van overtuigd dat werken met een software uit het BRIO4YOU-gamma uw productiviteit met minstens 20% kan verhogen. Enkele filmpjes met getuigenissen van uw collega's bevestigden dit. De een had het over de winst dankzij de perfecte integratie van AS/Web, de andere over het gemak van de papierloze module PLW of de erg volledige, snelle en efficiënte boekhoudmodule. We nodigen u trouwens uit om deze getuigenissen te (her)bekijken op onze website [www.verhooguwproductiviteit.be](http://www.verhooguwproductiviteit.be).

### Meerwaarde creëren

Onze boodschap is duidelijk: we gaan op dit elan verder! Ook de laatste functionaliteiten (IBP, Zoomit, E-marketing, enz.) hebben we in dezelfde optiek ontwikkeld: u helpen om uw productiviteit te verhogen opdat u de concurrentie van de andere distributiekkanalen de baas zou kunnen blijven. Meer nog, we willen u zo veel mogelijk helpen om die functionaliteiten onder de knie te krijgen. Op die manier kan u echt van hun meerwaarde profiteren. Daarom bieden we u gratis opleidingen over E-marketing aan: 'Van selectie tot mailing'. Bovendien staan er voortaan twee nieuwe diensten tot uw beschikking: de 'COACH4YOU' en de 'Tips & Tricks' (zie de artikels over deze beide diensten).

En het moet gezegd dat de bijzonder goede reacties op de MOVIE4YOU Nights ons aanmoedigen om op deze weg verder te gaan. Zeg nu zelf: meer dan 670 kantoren, of om en bij 1.300 personen, gingen in op onze uitnodiging. Meer dan de helft van de aanwezigen vulde onze tevredenheids-enquête in.

82% apprecieerde niet alleen de organisatie van het evenement zelf, maar bleek ook erg geïnteresseerd in de voorgestelde functionaliteiten (IBP, de laatste versie van de PLW, de bibliotheek van 'Selectie en Rapport' en de nieuwe dienst COACH4YOU). 81% overweegt een gratis opleiding 'Van selectie tot mailing' te volgen en meer dan de helft denkt eraan een beroep te doen op de nieuwe dienst COACH4YOU. 96% ten slotte was vragende partij voor een soortgelijk evenement.

We danken u voor al deze positieve signalen en voor uw aanwezigheid die van de MOVIE4YOU Nights een succes gemaakt hebben. 🍷

BRIO4YOU

# Samen bouwen we aan uw toekomst

Vandaag wil Portima meer dan ooit dat de BRIO4YOU-software met uw medewerking ontwikkeld wordt. Onze doelstelling is eenvoudig: we bieden u beheerpakketten aan die evolueren in functie van uw behoeften en zo goed mogelijk aan uw verwachtingen voldoen.

Daarom maken we er een erezaak van om regelmatig uw mening over onze producten te vragen. De tevredenheidsenquêtes bijvoorbeeld en de rechtstreekse contacten met onze accountmanagers of medewerkers van het Brokers Contact Center zijn krachtige kanalen om uw stem te laten horen. Maar het zijn niet de enige: de Users Clubs en andere werkgroepen zorgen eveneens voor een vruchtbare samenwerking.

We zoomen even in op deze twee aspecten van onze samenwerking met u.

## De Users Club: uw vertegenwoordigers bij Portima

Zoals u weet kan u ons, als gebruiker van een BRIO4YOU-beheerpakket, op ieder ogenblik uw opmerkingen en suggesties over BRIO4YOU overmaken via uw Users Club. Hebt u een vraag? Stel ze dan meteen in een mail naar het adres van uw Users Club: [uc.brio@portima.com](mailto:uc.brio@portima.com) en [uc.brioplus@portima.com](mailto:uc.brioplus@portima.com). Deze twee Users Clubs\*, samengesteld uit een vijftiental van uw collega's, vertegenwoordigen u en verdedigen uw ideeën.

De vertegenwoordigers van de Users Club behandelen uw vragen samen met Portima. Daardoor bevat elke nieuwe versie van uw beheerpakket een aantal aanpassingen of nieuwigheden die jullie gesuggereerd hadden.

De mogelijkheid om een agendamelding te creëren bij een risico-object bijvoorbeeld, het snelle bijvoegsel of de mogelijkheid om een e-mail naar een dienst binnen een maatschappij te sturen, het zijn maar enkele voorbeelden van nieuwigheden in de versie 7.0 van BRIO4YOU die er gekomen zijn op vraag van de Users Club, op uw vraag dus.

## Nieuw: volg de voortgang van uw vraag!

Tot nu toe informeerde alleen het verslag van de Users Club op BEN u over het gevolg dat aan uw vraag gegeven werd. Voortaan is dat niet meer het geval: u wordt tijdig op de hoogte gebracht van de datum waarop de Users Club uw vraag zal behandelen, van de prioriteit die eraan gegeven wordt en van de BRIO4YOU-versie waarin met uw vraag rekening gehouden zal worden.

Uiteraard worden alle aanpassingen aan uw software ook in de toekomst uitvoerig beschreven in de releasenota die u krijgt bij de installatie van een nieuwe versie van uw BRIO4YOU-software.



## De werkgroepen: een belangrijke en unieke samenwerking

De Users Clubs zijn niet het enige voorbeeld van de samenwerking tussen u en Portima. Regelmatig worden immers werkgroepen gevormd om over een specifiek onderwerp te discussiëren en te bepalen welke ontwikkelingen of wijzigingen er ter zake nodig zijn.

Enkele voorbeelden?

- 🔗 Internet Broker Project (toegang voor de klanten tot hun contracten via uw website): deze werkgroep heeft vastgelegd welke gegevens zichtbaar moeten zijn voor de klant.
- 🔗 Agenda: deze werkgroep kwam er op vraag van de BRIO4YOU-gebruikers en heeft een lijst met verbeteringen voor de agenda opgesteld. Deze werden aangebracht in de versies 6 en 7 van BRIO4YOU.
- 🔗 Bibliotheek van selecties: de makelaars die deel uitmaakten van deze werkgroep hebben selecties vastgelegd die volgens

hen relevant en onmisbaar waren om onder andere gerichte commerciële acties te kunnen voeren. Eens deze selecties op punt stonden, heeft de werkgroep ze getest en voortaan is de bibliotheek van selecties ook voor u beschikbaar.

Momenteel zijn nog twee werkgroepen aan de slag:

- 🔗 E-marketing: deze werkgroep bespreekt welke functionaliteiten verbeterd of ontwikkeld moeten worden om van BRIO en BRIOplus krachtige marketinginstrumenten te maken.
- 🔗 Synthese in BRIO: het doel van deze werkgroep is om de presentatie van de synthese te verbeteren zodat u ze aan uw klanten kan geven.

Het staat vast: uw mening telt voor ons. Want het is samen met u dat wij erin slagen om van uw BRIO4YOU-software HET product te maken dat bij u past. 🔄

## E-marketing

# Benut de rijkdom van uw database met enkele muisklikken

Met 'E-marketing' introduceren we een geheel nieuw concept in BRIO en BRIO*plus*. Deze benaming omvat immers alle ontwikkelingen waarmee BRIO*(plus)* stap voor stap zal evolueren naar een uitgebreide, volwaardige commerciële tool.

Uiteraard beschikt BRIO*(plus)* al over heel wat commerciële mogelijkheden. Maar in de nieuwste versie (v7.0) gaan we in het kader van 'E-marketing' nog een stap verder.

In de eerste fase van dit project zijn er twee grote nieuwigheden: een bibliotheek van voorgeprogrammeerde modelselecties en de opvolging van uw marketingacties via de agenda in BRIO*(plus)*.

### Bibliotheek van modelselecties

Dankzij de module 'Selectie en Rapport' kon u al onbeperkt selecties maken op uw volledige gegevensbank. Dit is een zeer krachtige tool met talrijke mogelijkheden... Maar toch is het gebruik ervan niet altijd een sinecure.

Daarom riep Portima, in samenspraak met verschillende makelaars, de bibliotheek van voorgeprogrammeerde selecties in het leven. Dankzij de ervaring en aanbevelingen van deze makelaars kwamen een vijftigtal selecties tot stand die vrij te gebruiken zijn in BRIO*(plus)*. Met slechts enkele muisklikken kunt u deze 'kant en klare' selecties in BRIO*(plus)* op uw volledige gegevensbank uitvoeren. In een handomdraai tovert BRIO*(plus)* het gewenste resultaat tevoorschijn en kunt u hiermee aan de slag! Een sterke gebruiksvriendelijkheid is zonder meer ons uitgangspunt.

De modelselecties kunnen onderverdeeld worden in drie categorieën:

- 🔗 **Managementselecties:** tonen u de evolutie van uw portefeuille en hoeveel elke klant u opbrengt (bv. welke klanten leveren u de hoogste commissie op?)
- 🔗 **Commerciële selecties:** met deze selecties kunt u op zoek gaan naar commerciële opportuniteiten in uw portefeuille (bv. welke klanten hebben een brandpolis, maar geen diefstaldekking?)
- 🔗 **Controleselecties:** een gegevensbank met correct ingevoerde data is heel belangrijk. Met de controleselecties kunt u nagaan of bepaalde gegevens naar behoren werden ingegeven (bv. werden alle geboortedata goed ingevoerd in BRIO*(plus)*?)

Als kers op de taart kunnen alle BRIO- en BRIO*plus*-gebruikers ons meehelpen om deze bibliotheek uit te breiden en te perfectioneren. Alle voorstellen en ervaringen kunnen worden doorgegeven via de brievenbus van de Users Clubs. De nieuwe selecties die in de toekomst toegevoegd worden, zullen dan ook beschikbaar zijn voor alle BRIO- en BRIO*plus*-gebruikers.

### Opvolging van marketingacties

Stel, u wilt een mailing versturen naar een aantal klanten of prospecten. Wanneer u deze mailing naar een aanzienlijke doelgroep verstuurt, loopt de opvolging misschien niet altijd van een leien dakje. Wie heeft al gereageerd op uw mailing? En met wie neemt u beter nog even contact op naar aanleiding van de mailing?

Daarom bestaat er nu in BRIO*(plus)* een koppeling tussen de selectiemodule en de agenda. Dit zorgt ervoor dat de opvolging van uw commerciële acties een fluitje van een cent wordt. U maakt uw selectie, zet een actie op touw en volgt die desgewenst op via uw agendameldingen.



Wanneer een klant reageert of u een vraag stelt naar aanleiding van uw mailing, sluit u simpelweg de agendamelding af. U ziet dus in één oogopslag wie nog niet heeft gereageerd op de vervaldatum en haalt zo het maximum uit uw mailings. Wilt u weten of uw mailing ook verstuurd werd naar dhr. Janssens? Geen probleem, ook dat kunt u eenvoudig nagaan.

Natuurlijk houdt het hier niet bij op. In een tweede fase, voorzien eind 2010, brengen we in het kader van dit project weer nieuwigheden uit. E-marketing zal dus blijven evolueren in samenwerking met de Users Clubs om zo BRIO*(plus)* als commerciële tool verder uit te bouwen. 🔗

## Dienstverlening

# Portima versterkt zijn 10 engagementen



Drie jaar geleden vertelden we u over onze bekommernis om onze producten en diensten voortdurend op uw behoeften af te stemmen. Om deze intentie kracht bij te zetten, gingen we toen tegenover u 10 engagementen aan. Aan elk engagement is een concrete en meetbare doelstelling verbonden.

De resultaten van deze 10 engagementen – die u terugvindt op ons extranet BEN (<http://ben.portima.be>) – worden van nabij opgevolgd, zodat we indien nodig snel en concreet kunnen bijsturen.

Dit jaar hebben we onze engagementen nog versterkt. Sinds januari streven we ernaar om 80% van uw vragen te behandelen en op te lossen binnen de twee uur en 90% binnen de vier uur. Tot vorig jaar streefden we ernaar om 80% van uw vragen op te lossen binnen de vier uur.

Hiermee hopen we nog beter te voldoen aan uw verwachtingen en u een kwaliteitsvolle dienstverlening te bieden. 🔄

## Wist u dat...

...het mogelijk is om in één beweging al de BBAN-rekeningen naar IBAN om te zetten?

Om in één beweging BBAN-rekeningen in IBAN om te zetten, doet u het volgende:

- 🔗 Klik op het menu 'Extra' – 'Andere functies'
- 🔗 Klik op 'Omzetting naar IBAN/BIC' in het menu 'Wat doen'
- 🔗 Bevestig door op de knop 'OK' te klikken. BRIO vraagt u tweemaal om uw keuze te bevestigen.

Alle BBAN-rekeningen zijn automatisch omgezet naar IBAN! 🔄



# Win 20% aan productiviteit met BRIO4YOU !

Omdat de functionaliteiten en diensten van onze producten steeds evolueren, beschikt u over de meest performante en innovatieve tools op de markt. Zo optimaliseert u uw productiviteit en kunt u meer tijd besteden aan uw klanten.

**Zin om meer te weten? Surf dan naar [www.verhooguwproductiviteit.be](http://www.verhooguwproductiviteit.be)**

09:00

Ondertekening contract  
N. Jacobs

11:00

Klantenbezoek Vandevelde  
naar aanleiding van  
aankoop huis

14:00

Prospectie

16:00

Afspraak M. Mendes naar  
aanleiding van huwelijk

19:30

Bezoek Mr. Janssens  
voor herziening  
contract brand