

# 2022, La rétrospection

*La fin d'année est propice à la rétrospection !*

*Vous n'êtes pas sans savoir que l'année 2022 marque la fin d'une première aire de changement pour Brio. Que ce soit en termes de fonctionnalités ou d'intégration de solution tierces, de nombreuses améliorations ont vu le jour.*

En effet, Brio a, à nouveau, reçu son lot d'améliorations cette année. Nous le savons, les obligations du monde de courtage évoluent sans cesse. Nous avons donc continué à développer les fiches intermédiation, en vie notamment. La signature Connective permet maintenant de signer plusieurs documents à la fois. Et le dernier projet important, la migration dans le cloud a aussi démarré en novembre dernier, ce travail de grande ampleur s'étalera aussi sur une partie de 2023. Voyons tout de suite, plus en détails, ce qui a marqué cette année.

## DE MYBROKER...

Après avoir donné un grand coup de neuf à MyBroker en 2021, le plan de développement 2022 était destiné à l'optimisation. Tous les changements mis en place peuvent se résumer en deux mots : valeur ajoutée. De nombreuses demandes d'améliorations provenant des courtiers ont été recensées et mises en place au cours de l'année.

La première nouveauté de cette année concerne

la déclaration sinistre. Le formulaire intelligent de déclaration sinistre pose les questions utiles en fonction du type de sinistre : votre client peut introduire facilement une déclaration sinistre de A à Z via MyBroker. Vous recevez alors cette déclaration directement dans Brio. Vous êtes assuré de collecter les informations nécessaires pour traiter ce sinistre au mieux.

Depuis peu, il est maintenant possible de faire une demande pour une assurance auto, directement au départ de MyBroker. La demande d'offre auto contribue à optimiser l'expérience client. Imaginons un client ayant le souhait de revoir son assurance actuelle ou de contracter une nouvelle assurance, il peut introduire une demande d'offre. Via MyBroker, il remplit les données de son véhicule ainsi que ses besoins en termes de couvertures. Les données vous sont ensuite directement envoyées en vue de lui faire une proposition.

La signature via Connective a été implémentée sur MyBroker. Vous avez maintenant la possibilité de faire signer plusieurs documents de façon digitale et sécurisée.

Et enfin, le processus de sinistre repousse encore un peu plus les limites en permettant au client qui remplit un sinistre bris de glace de prendre rendez-vous, d'emblée, chez un réparateur agréé sans avoir à changer de plateforme.

En ce qui concerne 2023, le focus sera davantage porté vers les PME et les indépendants en optimisant davantage leur navigation. Des améliorations en termes de personnalisation vont aussi voir le jour, comme par exemple, configurer MyBroker aux couleurs de votre bureau de courtage.

## A BRIO COMPARE...

Brio Compare, le petit dernier, qui permet de faire des tarifications rapides et efficaces a bien grandi. Il compte maintenant 6 compagnies : AG, Allianz, Axa, Baloise, Foyer et Vivium. Et nous ne comptons pas nous arrêter là, d'autres sont déjà prévues, comme Aedes, début 2023.



Parmi les améliorations implémentées cette année, vous retrouvez :

La simplification de la création du véhicule. Elle se fait dorénavant directement dans Brio Compare. Cela permet de gagner du temps et de la fluidité dans le processus.

A la demande de nombreux courtiers, Brio Compare a été adapté de manière à permettre aussi la réalisation de mono-tarififications (tarification auprès d'une seule compagnie qui peut ensuite être transférée dans le module compagnie) ou la réalisation de multi-tarififications au sein de la même compagnie (pour comparer des couvertures différentes). Cela vous permet un large choix quant aux offres que vous souhaitez proposer.

Enfin, une fois que le client a validé l'offre qu'il souhaite, la fonctionnalité « jump-to-company » permet de transférer les détails de la nouvelle tarification dans le module compagnie. Le process est ainsi rapidement finalisé, il ne reste plus qu'à signer.

## e-GOR

Le dernier trimestre de cette année 2022 a été marqué par la reprise de la société Harukey qui propose la solution e-GOR. Cet outil permettant de gérer efficacement les assurances vie.



e-Gor, facilite la communication entre le courtier et le client, de façon moderne et naturelle. La plateforme est accessible tant pour le client que pour vous. L'objectif est de permettre l'optimisation des contrats vie du client. Les tableaux et nombreuses fonctionnalités permettent aussi de suivre les risques encourus selon les investissements et type de profil du client.

Brio et e-GOR sont deux outils complémentaires avec un objectif commun : une meilleure communication à l'avenir.

## SANS OUBLIER NOS SOLUTIONS TIERCES.

### API TELEPHONIE

Vous le savez sans doute, Brio se connecte avec la plateforme Allo Cloud depuis de nombreuses années.

L'objectif est d'aller plus loin. En cette fin d'année, Brio ajoute une nouvelle API à son catalogue : l'API téléphonie.

L'objectif est de permettre l'intégration d'autres fournisseurs de téléphonie.

D'ailleurs, pas loin de 7 sociétés se sont déjà montrées intéressées. Les trois premiers ont passé le cap et sont disponibles en décembre 2022.

Nous pouvons d'ores et déjà dire que 2022 fût une année riche en nouveautés et améliorations et que l'année 2023 aura le même goût.

Pour toute information rendez-vous sur [www.portima.com](http://www.portima.com)

**brio**