

COBRA: Commercial Broker Assistant

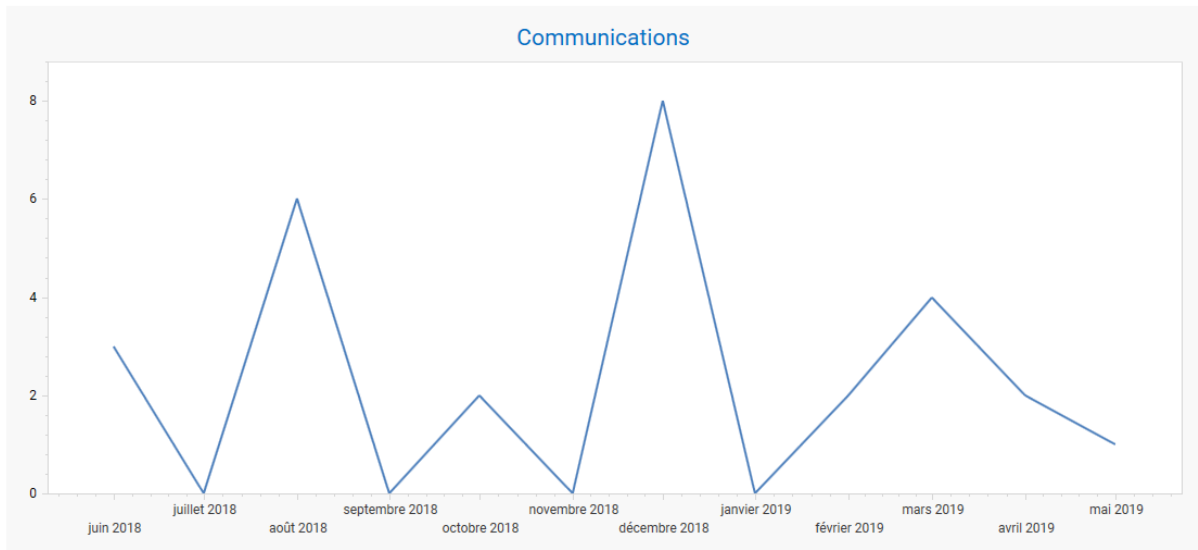


1. Encoder

Gestion Paperless: La gestion simple et rapide des documents est primordiale dans un bureau d'assurances. Un enregistrement de vos documents dans le cloud vous garantit un accès sécurisé et rapide.

Intégration ASweb: En plus de l'ajout manuel d'informations, vous disposez également d'une intégration complète des messages structurés. Ceux-ci sont délivrés par les compagnies via ASweb ou en direct.

Messages entrants: Une grande source d'informations provient des messages entrants. Comme le trafic des messages est entièrement intégré, les messages arrivent dans Cobra et non dans la boîte aux lettres d'un collaborateur en particulier. Tous les employés ont donc un aperçu complet de la correspondance avec un client ou une compagnie.



MIFID: Un des points essentiels du logiciel est la gestion des documents MIFID c'est-à-dire une gestion complète et automatique qui va de la signature manuelle à la signature électronique.

2. Gérer.

Aperçu des clients

N° dossier	Nom + prénom	Adresse complète	Cod. Localité	Té
20013	HAENTJENS Julien	Drive des Mésanges 10	1470	Bailly-Thy
2001	Haentjens Richard	Drive des Mésanges 10	1470	Gonze

Client: HAENTJENS Julien
 Sexe: Homme
 N° dossier: 20013
 Profession: Technicien de l'informatique

Gestionnaire du dossier client
 Représentant commercial: Français
 Langue: Français
 Groupe de clients: Portefeuille X
 Compte bancaire: N° registre national
 Date de naissance: 07-08-1991
 Adresses: Drive des Mésanges 10, 1470 Bailly-Thy
 Contacts: Email - info@hcoasult.be

Incidents
 Auto: 0.4
 R.C.: 0.2
 P.J.: 0.2
 Vie: 0.2
 Assistance: 0.2
 Divers: 0.2

Communications

Gestion quotidienne du portefeuille: Une grande partie de votre travail quotidien concerne la gestion des clients et des contrats. L'utilisation conviviale de Cobra vous profite entièrement. Bénéficiant d'une navigation facile et de capacités de recherche puissantes, vous pouvez facilement voyager vers les fiches d'informations recherchées.

Gestion des sinistres: Au cœur de votre métier de courtier. Ici, vous profitez au maximum des avantages de l'intégration complète de la messagerie dans Cobra. Comme toutes communications s'initient à partir

de Cobra, vous disposerez à tout moment d'un aperçu complet de toutes les actions effectuées dans un dossier particulier. Indispensable de pouvoir visualiser en peu de temps l'état d'un dossier particulier. Vous pouvez de plus planifier et suivre des actions avec le calendrier. Comme le temps consacré aux différentes tâches est mesuré, vous pouvez également faire un calcul des coûts ou profits sur un client. Les messages sinistres de la compagnie peuvent être intégrés et mènent à compléter votre dossier.

Gestion des termes et du financier: Cobra vous permet de gérer et de suivre les quittances. Cela a aussi l'avantage que vous rassemblez des informations importantes sur le coût et le rendement. Si vous faites l'encaissement vous-même, Cobra peut faire le règlement du mois avec les impressions des avis d'échéances et le suivi des paiements. Suite au traitement automatique des quittances et des extraits de comptes, vous pouvez vérifier votre compte compagnie tous les mois. Si vous optez également pour la comptabilité intégrée, toutes les quittances sont automatiquement ajoutées à la comptabilité. Vous devez seulement encoder les banques et les factures et vous avez toujours un bilan financier correcte et à jour de votre bureau sans avoir de travail supplémentaire.

3. Optimaliser.

Richesse de la base de données: Cobra vous donne une vision claire de la complétude des données de chaque entité de données comme par exemple la fiche client. L'utilisateur est d'office informé que certaines informations sont manquantes. En reliant des clients et relations, vous pouvez améliorer la vision globale de vos clients. L'objectif d'avoir un client complet commence avec l'intégralité de votre base de données.

Suivi de la productivité du bureau: Savoir, c'est pouvoir ... Pour mesurer l'efficacité de votre bureau, Cobra vous offre des quotas pratiques qui vous affichent rapidement l'état de votre bureau par un tableau de bord.

Performance des collaborateurs: Ici aussi, savoir est important. Vous pouvez aussi mettre les priorités et fixer des délais. Cela permettra également d'offrir aux clients importants le service qu'ils méritent. Grâce à l'enregistrement de temps, vous savez exactement où le temps est dépensé, et vous pouvez corriger si nécessaire. Un collaborateur apprécié est certainement un collaborateur motivé.



4. Analyser

Tableau de Bord : Le tableau de bord permet d'un coup d'œil de visualiser la liste des contrat d'un client, de filtrer sur différents critères comme par exemple l'âge, etc.



Système de qualification des clients: De nombreux courtiers travaillent avec une classification de clients. Le but est d'ajuster les ressources sur le revenu et de travailler très orienté client. Cobra vous permet de classer les clients par des règles que vous pouvez déterminer vous-même. De ce fait, une classe n'est pas une donnée statique que vous devez toujours ajuster. Et comme c'est souvent le cas ce ne sont pas toujours les clients avec lesquelles on a le plus de contact. Cobra permet donc non seulement de faire des prospections ciblées, mais il fournit également un certain nombre d'outils qui vous permettent de prendre soin de vos clients existants. Le système peut, par exemple, parfaitement vous donner un aperçu des clients qui ont une haute appréciation, mais n'ont eu aucun contact avec le bureau depuis longtemps. Vos clients sont le capital de votre bureau.



Mon Dossier: L'accès au site www.mondossier.be offre à vos clients la possibilité de consulter leurs dossiers d'assurances. Via cobra, il vous sera possible, en un clic, de gérer et de décider quelles informations seront visibles par vos clients sur le site.

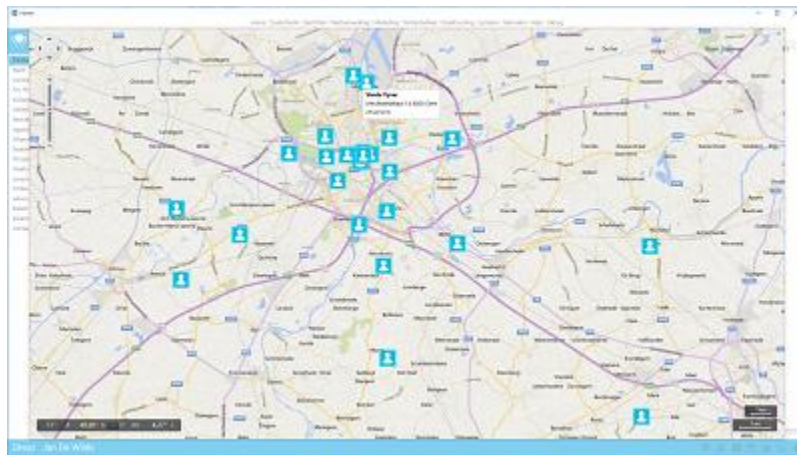
5. Marketing.

Sélections: Une fois que votre groupe-cible est déterminé, les selections permettent de filtrer des cibles clients ou prospects. Vous pouvez les approcher ensuite comme vous le souhaitez. Non seulement vous pouvez sélectionner sur la présence de, par exemple, certains contrats, mais vous pouvez aussi

sélectionner sur l'absence de ceux-ci. Je cherche tous les clients qui ont une police auto avec omnium, mais pas d'assurance incendie. En affichant une liste des résultats, vous pouvez vérifier la sélection définie et affiner si nécessaire.

Mailing: Un mailing est un moyen éprouvé pour atteindre rapidement un certain groupe-cible. Dans Cobra, vous pouvez faire un mailing en utilisant tous les moyens de communication qu'un client ou prospect spécifique possède. Cobra intègre quasi toutes les technologies de communication. Ainsi le message peut être envoyé par courrier, email, fax ou même par SMS. Cela augmente l'efficacité du mailing de façon significative et bien sûr aussi le prix de revient. Vous pouvez suivre ces messages comme vous pouvez le faire avec chaque message non-mailing.

Aperçu Géographique: Cette option vous permet de situer géographiquement vos clients. Grâce à cette option il vous sera également possible de mieux cibler vos clients.



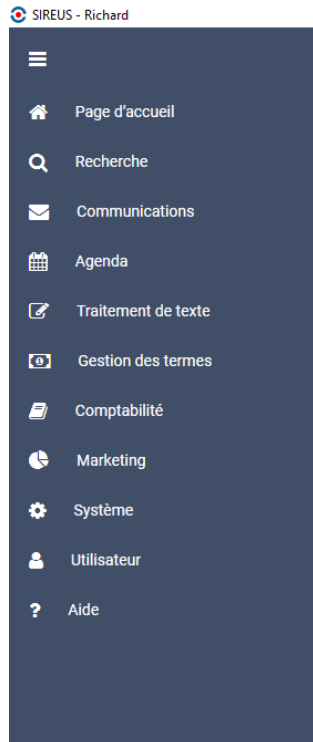
6. Communiquer

Messagerie intégrée: La communication est le moyen le plus précieux pour atteindre un but et vous prend la plupart de votre temps. Une communication efficace est donc essentielle. Cobra est structuré de sorte que vous puissiez intégrer différents moyens de communication. Ceci est possible, en dehors de la correspondance traditionnelle, par lettre, email ou fax et également par SMS et sur les médias sociaux. Vous pouvez également ajouter un contact personnel. Cela vous donne une vision claire du contact que vous avez avec un client en particulier tant à vous utilisateur qu'à Cobra

Agenda: L'agenda est combiné avec les messages. Vous ne devez donc pas effectuer le travail en double pour garantir un suivi. Cela peut inclure aussi bien le suivi d'un dossier qu'un rendez-vous personnel. Cet agenda peut être utilisé tant pour la gestion que pour le commercial. Il peut être géré par utilisateur.

Intégration Office 365: Email par le cloud est indispensable dans le bureau efficace d'aujourd'hui. Cela vous offre la possibilité de consulter et de traiter vos emails et votre calendrier à partir de votre smartphone ou tablette. Ceci sans devoir prévoir un serveur mail dans votre bureau que vous devriez entretenir. En prenant Office 365 comme base pour tous les emails, Cobra vous offre un avantage unique. De cette façon vous ne devrez plus toujours faire transiter des emails entre différents systèmes.

A côté d'une boîte aux lettres générale du bureau, vous avez également la possibilité d'intégrer des boîtes aux lettres personnelles avec lesquels vous pouvez toujours déterminer quels emails sont visibles pour tout le monde. En plus de l'intégration du trafic email, l'agenda, les tâches et les contacts sont aussi synchronisés sur le nuage d'Office 365!



Contact

INSU  DATA

E-MAIL: INFO@INSUDATA.BE

TÉL: 09/211.02.21