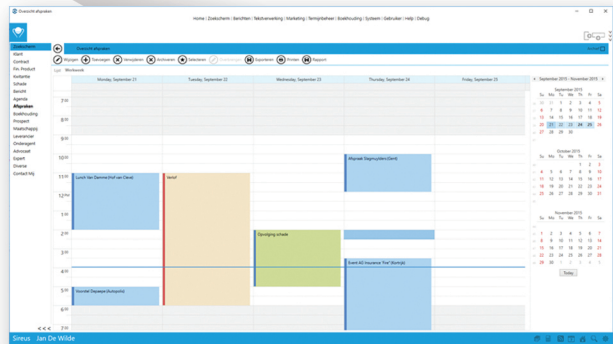


Communiceren

Geïntegreerde berichten: Cobra is zo gestructureerd dat u de verschillende manieren van communicatie kan integreren. Dit kan naast de traditionele correspondentie via brief, email, fax of SMS zijn. Ook een persoonlijke contact kan worden bijgehouden. Dit alles draagt bij tot een efficiënte communicatie met uw klant.

Agenda: De agenda is gecombineerd met de berichten. Zo hoeft u geen dubbel werk te verrichten om een opvolging te kunnen garanderen. Daaronder valt dus zowel de opvolging van een dossier als een persoonlijke afspraak. Deze agenda kan zowel voor beheer als commercieel gebruikt worden en per gebruiker beheerd worden.



Office 365 integratie: Email via de cloud is niet meer weg te denken in het hedendaagse efficiënte kantoor. Het biedt u immers de mogelijkheid om uw e-mails en agenda ook te consulteren en te behandelen via uw smartphone of tablet. Dit zonder dat u in uw kantoor een mailserver dient te voorzien en te onderhouden. Door Office 365 als basis te nemen voor alle email, biedt Cobra u een uniek voordeel. U hoeft op die manier niet telkens e-mails door te sturen tussen verschillende systemen.

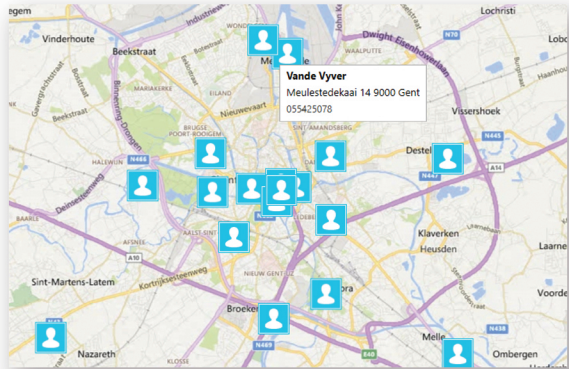
Naast de integratie van het emailverkeer zijn ook agenda, taken en contacten gesynchroniseerd met Office 365!

Marketing

Selecties: Eenmaal uw doelgroep is bepaald, laten de selecties toe de klanten of prospecten te selecteren. U kan ze dan verder benaderen op de gewenste manier. Niet alleen kan u selecteren op de aanwezigheid van bijvoorbeeld bepaalde contracten. Ook op de afwezigheid er van. Bijvoorbeeld alle klanten die een autopolis met omnium hebben, doch geen brandpolis. Door de resultaten eerst op te lijsten, kan u de gedefinieerde selectie controleren en indien nodig verder verfijnen.

Mailing: Een mailing is een beproefde manier om snel een bepaalde doelgroep te bereiken. In Cobra kan u dit, gebruikmakend van alle communicatiemiddelen die een bepaalde klant of prospect heeft. Zo kan het bericht verstuurd worden via brief, email, fax of zelfs SMS. Dit vergroot de efficiëntie van de mailing aanzienlijk en uiteraard ook de kostprijs.

Geografisch overzicht: Met deze toepassing kunt u uw klanten situeren binnen een bepaalde regio. Op deze manier kan u een doelgroep selecteren om uw mailing nog beter af te stemmen.



Analyseren

Dashboards: Via visuele tools krijgt u in een oogopslag te zien welke polissen uw klant heeft, tot welke leeftijdscategorie behoren, enz. Zo kan u snel inspelen op nog openstaande opportuniteiten.

Klantenwaardering: Veel makelaars werken met een classificatie van de klanten. Cobra laat u toe de klanten automatisch te classificeren via de regels die u zelf kan bepalen. Daardoor is een klasse geen statisch gegeven dat u steeds moet aanpassen. En zoals veelal zijn het niet altijd de klanten waar men het meest contact mee heeft. Cobra is dus niet alleen prospectie gericht, doch biedt ook een aantal tools om uw bestaande klanten te verzorgen. Het systeem kan u bijvoorbeeld perfect een overzicht geven van de klanten die hoog gewaardeerd zijn, doch reeds lang geen contact met het kantoor hebben gehad. Uw klanten zijn het kapitaal van uw kantoor.

Mijn dossier: Via mijn.dossier.be kan uw klant zijn eigen dossier online raadplegen. Via Cobra kunt u dan ook zelf bepalen met 1 klik welke informatie de klant online kan raadplegen en welke u liever intern houdt.

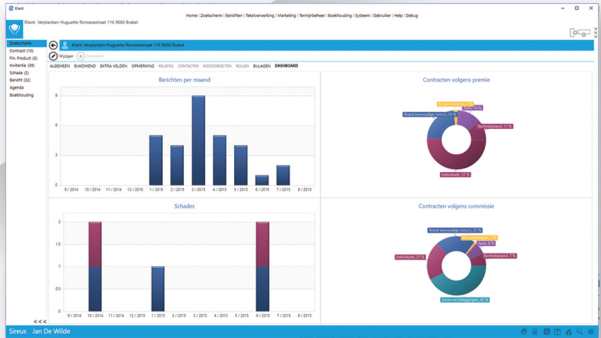
Inbrengen

Paperless office: Het vlot en snel beheer van documenten is primordiaal in elk verzekeringskantoor. Door de documenten in de cloud op te slaan is een zekere en snelle toegang van overal gegarandeerd.

ASweb integratie: Volledige integratie van de gestructureerde berichten rechtstreeks via de maatschappij of ASweb. U kunt op elk moment de gegevens visualiseren alvorens ze te integreren in uw database. En dit bovendien op een snelle manier.

Inkomende berichten: Het berichtenverkeer is volledig geïntegreerd in Cobra. Deze komen rechtstreeks binnen en niet in de mailbox van een bepaalde medewerker. Alle medewerkers hebben dan ook een volledig overzicht van de correspondentie met een klant of maatschappij.

MIFID: Een belangrijk onderdeel van het pakket is uiteraard de automatische aanmaak van de MIFID documenten. Op afgedrukte documenten kan een barcode voorzien worden, zodat deze na ondertekening automatisch in te scannen zijn.

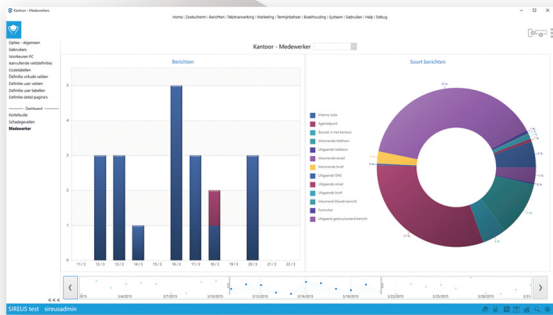


Beheren

Dagelijks beheer: Een belangrijk deel van het dagelijkse werk bestaat uit het beheren van klanten en contracten. Gebruik makend van de gemakkelijke navigatie en de krachtige zoekmogelijkheden, kan u vlot naar de gewenste fiche. Cobra laat u tevens toe zelf veel voorkomende handelingen te automatiseren. Zo kan u typebrieven als standaardbericht via brief, email, SMS of fax versturen. Dit is volledig geïntegreerd en u hoeft geen gegevens tussen Cobra en een extern pakket over te brengen.

Schade beheer: Hier haalt u het maximum voordeel uit de volledig integratie van de berichtgeving in Cobra. Doordat alle communicatie vertrekt vanuit Cobra heeft u trouwens een volledig overzicht van alle handelingen die binnen een bepaald dossier gesteld zijn. Een noodzaak om snel de toestand van een bepaald dossier te kunnen zien. Door de agendering kan u bovendien acties plannen en opvolgen. Doordat de gependeerde tijd wordt bijgehouden kan u bovendien een nacalculatie of rapportering naar de klant toe doen. Schadeberichten van de maatschappij kunnen geïntegreerd worden en zorgen voor het vervolledigen van uw dossier.

Financieel beheer: Cobra laat u ook toe de kwijtingen te beheren en op te volgen. Dit heeft bovendien het voordeel dat u belangrijke informatie vergaart aangaande kostprijs en opbrengst. Doet u zelf de inning, dan kan Cobra de volledige maandafhandeling doen, tot en met het afdrukken van vervaldagberichten en de opvolging van de betaling. Door de automatische verwerking van de borderellen en rekeningguittrekels kan u maandelijks uw maatschappijrekening controleren. Kiest u ook voor de geïntegreerde boekhouding, dan zullen alle kwijtingen automatisch in de boekhouding komen. U hoeft dan enkel nog de bank en de facturen in te brengen en u heeft steeds een up to date en correct financieel overzicht van uw kantoor zonder bijkomend werk.



Optimaliseren

Volledigheid van de gegevens: Cobra geeft u een duidelijk beeld van de volledigheid van bijvoorbeeld de klantenfiche. Op die manier worden de gebruikers er op attent gemaakt dat bepaalde informatie ontbreekt. Door het relateren van klanten kan u verder het totaalbeeld van uw klant verbeteren. Het streven naar een totaalklant begint met de volledigheid van uw database.

Performantie kantoor: Meten is weten. Meer inzicht in uw portefeuille geven u inzicht in de performantie van uw kantoor en laten u de opportuniteiten in uw bestaande portefeuille zien.

Performantie medewerkers: Ook hier is weten belangrijk. Tevens kan u prioriteiten leggen en deadlines instellen. Door tijdsregistratie weet u precies waar de tijd gependeed is, en kan u bijsturen indien nodig. Een geapprecieerde medewerker is zeker een gemotiveerde.