

02

JUNI 2021

telescope
MAGAZINE VAN TELEDESK GROUP

Hacker

Inti

De Ceukelaire

'Vals spelen heeft me altijd enorm aangetrokken'

+

HOE MAKELAAR ASSUTRON ZIJN WEBSITE VOOR ZICH LAAT WERKEN

zaakvoerder Gunther Stevelinck vertelt

DE VAKANTIE KOMT ERAAN EN DE PANDEMIE IS NOG NIET VOORBIJ:

hoe kan Teledesk Group uw kantoor helpen?



inhoud

4 INTI DE CEUKELAIRE
'Vals spelen heeft me altijd enorm aangetrokken.'

10 TELEDESK GROUP - UPDATE
Teledesk Group opent Luxemburgse vestiging
Mindsetting zet AB Verzekeringen in het nieuw
Het Teledesk Group-team zoekt nieuwe collega's



12 BROKERCLOUD CONNECTED
PARTNER VAN TELEDESK GROUP

16 MYFARO: HET KOMPAS IN LEVEN VOOR DE MAKELAAR

18 DE VAKANTIE KOMT ERAAN EN DE PANDEMIE IS NOG NIET VOORBIJ: HOE KAN TELEDESK GROUP UW KANTOOR HELPEN?

20 PROUD TO PRESENT TO YOU
Nils Rossel, Business Analyst, en Mathias Claeys, IT Administrator bij Teledesk Group

24 HOE ASSUTRON ZIJN WEBSITE VOOR ZICH LAAT WERKEN
Zaakvoerder Gunther Stevelinck vertelt

Telescope is een uitgave van Teledesk Group en verschijnt 2 keer per jaar.

Verantwoordelijke uitgever
Geert Verhaeghe

Ontwikkeling
Mindsetting.be

Feedback
Wilt u reageren op een van onze artikels, stuur dan een e-mail naar telescope@teledeskgroup.be

edito



rendement (het; o; meervoud: rendementen)

1. opbrengst van een economische activiteit; = winst
2. nuttig effect van iets

Rendement. Een woord dat in veel directiekamers bovenaan de ranglijst met meest gebruikte (management)termen prijkt. Logisch, want ondernemers zijn nu eenmaal steeds op zoek naar een optimale verhouding tussen investeringen, kosten en omzet. De focus op rendement is dus perfect verklaarbaar.

Hoe slaagt een bedrijf erin om zijn rendement te maximaliseren? Door zoveel mogelijk in te zetten op zijn core business en zijn meerwaarde voor de klanten. Door bewust te kiezen welke activiteiten en services aangeboden worden ... en welke niet. Dat geldt ook voor u als makelaar. Uw toegevoegde waarde bestaat in uw vakkennis, uw betrokkenheid bij uw klanten, uw persoonlijke benadering, kortom in de invulling van uw adviesrol als vertrouwenspersoon. Daarvoor worden mensen en bedrijven klant bij u, die meerwaarde moet u absoluut koesteren en in stand houden.

Dat betekent ook dat u keuzes dient te maken. Met welke partners u samenwerkt bijvoorbeeld. Dat kan gaan over verzekeraars, maar ook over uw beheerspakket, platformen zoals myFaro, een dienstverlener zoals Teledesk Group, ... Het is logisch dat u gaat voor partners die uw filosofie delen, die uw leefwereld door en door kennen en meedenken met uw beroep. Partners die elkaar begrijpen, werken nu eenmaal beter samen.

Bij Teledesk Group geloven we in de meerwaarde van de makelarij. We zijn ervan overtuigd dat makelaars ook in de toekomst het belangrijkste distributiekanaal in België zullen blijven voor verzekeringen. Maar elke makelaar zal de juiste professionele keuzes moeten maken. Waar wil ik naartoe? Hoe groot wil ik met mijn kantoor worden? Welke taken verzorgen we in house, en wat besteden we uit? Hoe bereiken we voldoende taille om kostenefficiënt te kunnen werken? En hoe zorg ik ervoor dat ik de digitale trein niet mis, maar helemaal mee ben met nieuwe e-tools?

Met Teledesk Group willen we een belangrijke partner zijn voor de makelarij. Door een uitgebreid menu aan diensten aan te bieden, waaruit makelaars kunnen kiezen wat ze nodig hebben. Wil u groeien, dan kan onze marketingafdeling Mindsetting u ongetwijfeld begeleiden met een marketingtraject. Zit u met personeelszorgen? Weet dan dat wij uw inkomende calls kunnen verwerken en u ondersteunen in uw dagdagelijks taken, zowel voor schade- als voor het polisbeheer. Doet u een beroep op ons herstellersnetwerk, dan worden zowel uw klanten als uzelf beloond. **Samen kunnen we het verschil maken voor de klant. Meer dan ooit zijn we bij Teledesk Group gemotiveerd om dat samen met u te doen.**

Tot binnenkort!

Geert Verhaeghe
Founder Teledesk Group



Inti De Ceukelaire:

‘Vals spelen heeft me altijd enorm aangetrokken’

In 2018 kroonde Inti De Ceukelaire zichzelf in Las Vegas tot wereldkampioen hacken. Enkele jaren later staat de Aalstenaar, nog altijd maar 26, aan het hoofd van het hackersplatform Intigriti en helpt hij grote bedrijven en overheden bij het opsporen van veiligheidslekken in hun digitale infrastructuur. De ideale gesprekspartner dus voor een boeiende babbel over (ethisch) hacken, cyberveiligheid en de beperkingen van IT-audits.

Hoe wordt iemand ethisch hacker?

Inti De Ceukelaire:

Ik krijg die vraag vaak, maar eigenlijk is het gewoon een verkeerde vraag. Alle hackers zijn immers per definitie ethisch. Vergelijk het met een apotheker. U vraagt toch ook niet aan een apotheker of hij zijn beroep wel op een ethisch manier uitoefent en geen verboden producten verkoopt? Een hacker gaat, met medeweten van de beheerder van een IT-systeem, op zoek naar zwakheden in de beveiliging. Vindt hij tekortkomingen, dan zal hij die in alle transparantie delen met het bedrijf. Dit geeft de beheerder de kans om zijn beveiligingsniveau op te krikken. Kortom, een hacker heeft geen slechte bedoelingen.

We snappen het en passen onze vraag graag aan: hoe wordt iemand hacker?

Inti De Ceukelaire:

Ik was van kindsaf gebeten door alles wat met computers, internet en digitale veiligheid te maken had. Het probleem was echter dat er vroeger geen wettelijke manier bestond om uw skills te testen. Er was enkel de optie om wat rond te surfen op het net, dingen uit te proberen en zien wat er lukte of mislukte. Ethisch hacken was dus niet echt mogelijk, omdat men automatisch in een onwettige situatie actief was. Sinds enkele jaren is de wet aangepast en kunnen we dus wel, mits naleving van bepaalde voorwaarden, legaal aan de slag.

Waar liggen de wettelijke grenzen als het op hacken aankomt?

Inti De Ceukelaire:

Het is verboden om zonder toelating een computersysteem binnen te dringen, dat spreekt voor zich. Maar als de beheerder van het IT-systeem uitdrukkelijk toelating geeft, dan mag het wel. Toelating is dus het centrale criterium. Nu, het wettelijk kader is nog altijd vrij summier, hoor.

Er zijn natuurlijk ook criminelen actief in de digitale wereld. Is het noodzakelijk, om criminele hackers te slim af te zijn, om te denken als een criminele hacker?

Inti De Ceukelaire:

Ja. Sun Tzu zei ooit: "To know your enemy, you must become your enemy". Als iemand wil weten wie hackers zijn en hoe ze denken, dan komt het erop aan om er zelf een te worden. Alleen dan wordt duidelijk hoe ze te werk gaan. →

BUG BOUNTIES

Hoe verdient een hacker zijn geld op een legale manier?

Inti De Ceukelaire:

Bedrijven geven Intigrity de opdracht om hun systeem uitgebreid te testen, 24/7, een heel jaar lang. Wijzelf laten onze community los op de IT-systemen van die bedrijven. Gefaseerd, want we gaan niet onze volledige community van 35.000 hackers tegelijk op het netwerk van onze klanten afsturen. Dat gebeurt stelselmatig. We drijven het aantal hackers voor bepaalde klanten langzaam verder op. De onmiddellijk zichtbare issues, het laaghangend fruit zeg maar, komen natuurlijk eerst naar boven. Maar we zoeken steeds verder naar mogelijke veiligheidsproblemen, in een altijd maar complexer wordende omgeving. We ontdekken heel wat. Logisch, want we werken bij Intigrity met de absolute wereldtop. Toch stellen we vast dat bepaalde bugs pas na enkele jaren duidelijk worden, bijvoorbeeld omdat ze zeer specifiek zijn. Het is en blijft een zeer gespecialiseerde materie.

Onze klanten betalen ons niet voor de tijd die we aan hun IT-systemen spenderen, maar keren wel een vergoeding uit als we een veiligheidslek vinden. We berekenen dan de kwetsbaarheid en daarvan wordt een bedrag uitbetaald door de opdrachtgever. We werken soms met vaste menu's, waarbij een prijs gekleefd wordt op de fouten of bugs die hackers bij onze klanten ontdekken. Die vergoedingen noemen we bug bounties.

‘Veel veiligheidsproblemen zijn in de eerste plaats te wijten aan miscommunicatie en een gebrek aan ownership.’



Hoe reageren klanten als u ze confronteert met de tekortkomingen in hun systemen?

Inti De Ceukelaire:

Bijna altijd uiterst positief. Ik vind dat normaal: ondernemingen vragen ons om hun systemen grondig te screenen en betalen ons alleen maar als er ook echt een probleem ontdekt wordt. Ze krijgen dus waar voor hun geld.

Niks tegen IT-consultants, maar vergelijk onze aanpak eens met die van hen: zij bestuderen de IT-infrastructuur van een onderneming en stellen vervolgens een rapport op met hun bevindingen. Schrijft de consultant daarin dat het systeem veilig is? Zo ja, kunt u daar als bedrijfsleider of

IT-beheerder echt wel vanop aan? Bent u wel zeker dat uw IT-infrastructuur altijd en overal veilig is? Die mate van zekerheid haalt u niet uit een rapport, dat is onmogelijk. Ik geloof veel meer in the power of the crowd. Laat de beste hackers ter wereld uw systeem aanvallen en zij zullen de kwetsbaarheid ervan zeer grondig op de proef stellen. Biedt dit 100% zekerheid voor de toekomst. Neen, maar u mag er wel zeker van zijn dat uw systemen maximaal doorgelicht worden. Een brandoefening doet u toch ook in de praktijk en niet gewoon op papier?

GEBOREN VALSSPELER

U voelde zich als kind al aangetrokken tot computers, zegt u. Maar wat precies triggerde u dan zo sterk?

Inti De Ceukelaire:

Valsspelen. Ik vond dat altijd al leuker dan gewoon spelen, maar ik speelde voor alle duidelijkheid nooit onder de gordel. Ik zocht creatieve oplossingen die de regels omzeilden en kwam daar achteraf openlijk voor uit. Ook bij jeugdbewegingen bijvoorbeeld kon er tijdens spelletjes vaak vals gespeeld worden. Pakte ik dat goed aan, dan kwam ik daarmee weg. Ik

deed dat niet om de irritante etter uit te hangen of het voor iedereen te verpesten. Vooral de intellectuele component van het valsspelen vind ik belangrijk: het gaat in feite om niet meer of minder dan het oplossen van een puzzel. En als ik die puzzel ontrafeld heb, dan vertel ik eerlijk hoe ik dat gedaan hebt. Dat is natuurlijk die ethische component die onlosmakelijk verbonden is aan hacken: de beloning is minder belangrijk, echt waar.

Hacken is vaak allesbehalve eenvoudig. Wat bedoel ik daarmee? Computers zijn systemen die doen wat iemand

vraagt. Het komt er dus op aan om hoe we denken te vertalen naar de werking van een computer. Stel dat u in een online-webshop tegelijk 2 pakken bloem en -2 pakken bloem bestelt. Wijzelf zouden denken dat we dan helemaal niks besteld hebben. Want als we 2 pakken bloem en -2 pakken bloem optellen, dan blijft er niks over. Maar een computer redeneert anders. Die zal u wel de 2 pakken bloem leveren, want die kan hij in de stock terugvinden, maar niet de -2 pakken bloem, want die vindt hij niet. U krijgt dus via die computer wellicht wel 2 pakken bloem. Bovendien is de kans reëel dat u bij het afronden van uw bestelling helemaal niks moet betalen: we merken immers regelmatig dat dergelijke bewerkingen elkaar opheffen in rekentools. Het eindbedrag voor de som van 2 pakken bloem en -2 pakken bloem is nul, want beide neutraliseren elkaar. Conclusie: u krijgt 2 pakken bloem en toch betaalt u niets. Klinkt het vergezocht? Helemaal niet. Iets dergelijks heb ik ooit ontdekt toen ik online festivaltickets wilde bestellen. Als ik dat wenste, had ik alle tickets opgekocht en toch niks moeten betalen. Maar zo zit ik niet in mekaar: de organisatoren waren alleszins dolblij dat ik hen op de hoogte bracht van het probleem, geloof me.

Welk studiepad hebt u gekozen?

Inti De Ceukelaire:

Na mijn humaniora studeerde ik multimedia en communicatietechnologie. Deze studies bevatten wel wat

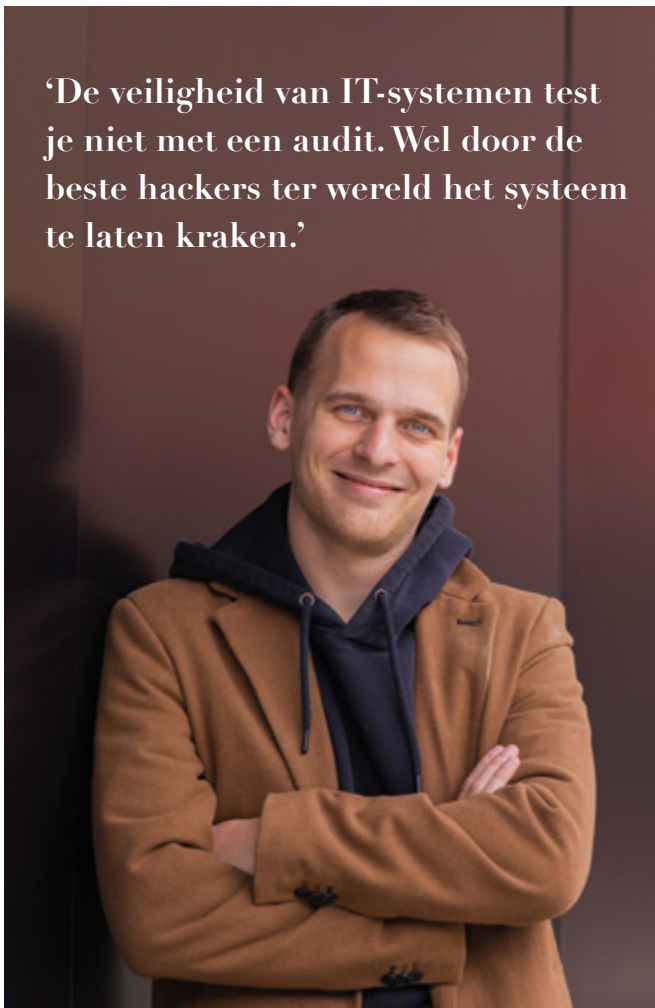
programmeren, maar finaal heb ik toch gewoon het meeste geleerd door zelf aan de slag te gaan en uit te proberen: kennis vergaren, methodieken uitzoeken, werkwijzen bestuderen, veel trial and error ... Er bestaat nu eenmaal geen boek dat uitlegt hoe iemand de beste hacker wordt. Met Intigrity worden we ook gevraagd om veiligheidslekken te vinden die nergens in literatuur beschreven staan.

En toen veroverde u Las Vegas, waar u wereldkampioen hacken werd op uw 23ste.

Inti De Ceukelaire:

In 2018 werd ik inderdaad uitgenodigd op het wereldkampioenschap hacken in Las Vegas. De initiatiefnemer was HackerOne, een onlinebeveiligingsbedrijf. We kregen enkele dagen aan een stuk telkens nieuwe opdrachten, waarbij we op zoek moesten naar security problemen in de IT-infrastructuur van grote bedrijven en overheidsinstanties. Het was een spannende en intensieve strijd, maar finaal eindigde ik als winnaar. Ik had onder andere veiligheidslekken gevonden in de systemen van het Pentagon, maar daarover mag ik uiteraard niks vertellen. →

‘De veiligheid van IT-systemen test je niet met een audit. Wel door de beste hackers ter wereld het systeem te laten kraken.’



Zorgde dit voor een boost in uw carrière?

Inti De Ceukelaire:

Het heeft me natuurlijk wel wat media-aandacht opgeleverd. Maar een loopbaan als hacker wijkt sterk af van het klassieke carrièrepad van bijvoorbeeld een IT-consultant. Die start als junior en ziet vervolgens zijn loon stijgen met zijn leeftijd en anciënniteit, alsof iemand ouder moet worden om zijn waarde te kunnen aantonen. Bij hackers is een en ander veel eenvoudiger. Iedereen staat op gelijke voet, ongeacht leeftijd, diploma, ... alles staat of valt met wat een hacker ontdekt. Zelfs een absolute nobody kan scoren. Er is ook helemaal geen onderlinge jaloezie: als een hacker een belangrijk veiligheidslek vindt, dan wordt hij oprecht gefeliciteerd door collega's. Geen vooroordelen: mensen staan met open mond te kijken naar elkaars prestaties. Uw vroegere credentials zijn gewoon van geen tel als u erin geslaagd bent om in de IT-omgeving van een bekende multinational binnen te dringen. En dan kunt u daar zeer goed voor betaald worden: ik heb hackers gezien die op hun vijftiende of zeventiende al miljonair waren. Onze hackers kunnen op die manier drie- tot viermaal zoveel verdienen als ervaren consultants. En toch draait het helemaal niet om het geld, wel om credibiliteit.

Hebt u geen schrik dat er onder die 35.000 hackers binnen het Intigriti-platform creatievelingen zitten die toch het criminele pad verkiezen?

Inti De Ceukelaire:

Helemaal niet. Waarom zou een niet-ethische hacker zich eerst aansluiten bij Intigriti, zijn identiteit bekend maken, betalingsgegevens achterlaten... om dan illegale dingen te gaan doen? Hij heeft ons daar helemaal niet voor nodig. Hoe dan ook hanteren we een absolute nultolerantie voor misbruik.

ELK BEDRIJF KAMPT MET VEILIGHEIDSISSUES

Veiligheidslekken en cyberaanvallen komen alsmat vaker in de pers. Steeds meer bedrijven sluiten ook een cyberverzekering af. Dat is een andere manier van omgaan met cyberrisico's dan klant worden van Intigriti.

Inti De Ceukelaire:

Ja en nee. Cyberverzekeringen hebben absoluut hun waarde, en wij ook. Als een onderneming een cyberverzekering wil onderschrijven, dan wordt er een audit op losgelaten. Dat kan nuttig lijken, maar het auditrapport biedt zeer weinig garanties. Ik stel vast dat we bij 70% van onze klanten binnen 48u een kritieke kwetsbaarheid vinden. Dergelijke issues legt een audit niet bloot. Ik verwacht dan ook dat verzekeraars meer en meer gebruik zullen gaan maken van bug bounties, waarbij hackers betaald worden om lekken te vinden. Het model van Intigriti dus. Een bijkomend probleem dat ik met audits

heb, is dat ze de infrastructuur maar op één moment bekijken. Systemen veranderen echter continu. Wat vandaag veilig is, kan binnen enkele maanden een kritisch veiligheidsprobleem vormen. Ook op dat moment moet u alert blijven en continu testen. Daarnaast kunnen cyberverzekeringen natuurlijk wel voor extra gemoedsrust zorgen en tussenkomen in de kosten, dat spreekt voor zich. Zoals ik al zei, we kunnen elkaar perfect aanvullen.

Bedrijven die het slachtoffer worden van een cyberaanval of waar een IT-veiligheidsprobleem opduikt, worden vaak afgemaakt in de media ...

Inti De Ceukelaire:

Ja, jammer genoeg, want dit is compleet onterecht. Elke onderneming kampt nu eenmaal met veiligheidsissues. Bedrijven hoeven zich zeker niet te schamen als er securityproblemen ontdekt


‘Bij 70% van onze klanten leggen we binnen 48 uur een kritieke kwetsbaarheid bloot.’

Gaan jullie vooral op zoek naar datalekken?

Inti De Ceukelaire:

We proberen de zwakheden van een systeem bloot te leggen. Dat kan te maken hebben met beveiliging van data, maar ook met rekentools, een betaalmodule, ... Vaak wordt er verwezen naar menselijke fouten als het gaat over veiligheidsproblemen met IT: een werknemer heeft een malafide bijlage aangeklikt en de doos van Pandora werd geopend. Maar zo eenvoudig is het niet altijd: wij gaan ook op zoek naar problemen die kunnen optreden doordat systemen aangevallen worden zonder dat er mensen aan te pas komen. Dat kan uiterst complex zijn, maar kan ook heel eenvoudig gaan over enkele domme foutjes in een applicatie, waardoor de deuren snel open gebeukt kunnen worden.

worden. Wel komt het erop aan om er lessen uit te trekken, programma's aan te passen, processen en procedures bij te sturen, ... Leren uit problemen is het allerbelangrijkste. Dat helpt een bedrijf echt vooruit. Daarop mag een onderneming dan wel afgerekend worden: zijn ze met de nieuwe info echt aan de slag gegaan?



‘Bedrijven hoeven zich zeker niet te schamen als er securityproblemen ontdekt worden. Wel komt het erop aan om er lessen uit te trekken.’

Zorgt de stijgende interconnectiviteit van allerhande systemen, bv. via smart houses en cities, niet voor een steeds toenemende kwetsbaarheid?

Inti De Ceukelaire:

Ja, absoluut. Doordat veel bedrijven meer en meer met elkaar verweven zijn, ontstaat er bij IT-integraties vaak een soort van schemerzone, waarbij niet duidelijk is wie waarvoor precies verantwoordelijkheid draagt. Veel veiligheidsproblemen zijn dan ook in de eerste plaats te wijten aan miscommunicatie en een gebrek aan ownership. Het bewijst eigenlijk alleen maar dat consultancy testing niet schaalbaar is: consultants kunnen nu eenmaal niet 24/7 alles testen.

Hackt u zelf ook nog?

Inti De Ceukelaire:

Enkel de globale competities, een vier- à vijftal per jaar. De rest van mijn tijd gaat naar het leiden en aansturen van Intigrity.

Bent u ooit zelf al gehackt?

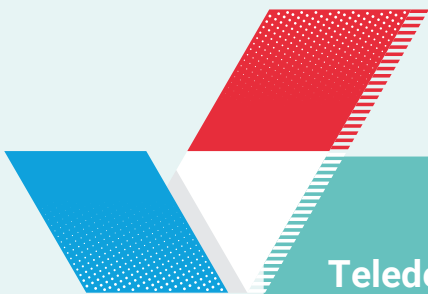
Inti De Ceukelaire:

Neen, maar ik sluit zeker niet uit dat dit ooit gebeurt. Ik ben ook maar een mens en maak zelf ook fouten. Dus wie weet ... Ze mogen altijd proberen (lacht).

Bedankt voor dit gesprek •

Teledesk Group

update



01

Teledesk Group opent Luxemburgse vestiging

Teledesk Group beschikt voortaan ook over een Luxemburgse vestiging (Rue Luss Arendt 4L, 8389 Grass, (Steinfort) Luxembourg).

“Met onze Luxemburgse zetel willen we ook voet aan de grond krijgen in het Groothertogdom”, stelt Business Developer Ward Alleman. “We wensen onder andere onze activiteiten op het vlak van vlootbeheer en facility management ook in Luxemburg uit te bouwen. De eerste klanten hebben alvast de overstap naar Teledesk group gemaakt.” •

ab
VERZEKERINGEN



02

Mindsetting zet AB Verzekeringen in het nieuw

Onze marketingpartner Mindsetting heeft Verzekeringen Van Ham in een volledig nieuw jasje gestoken. Sinds april gaat het verzekeringskantoor in hartje Dessel als AB Verzekeringen door het leven, naar de initialen van de nieuwe zaakvoerder Ann Breugelmans.

Onder zijn vorige naam heeft het kantoor reeds heel wat naam en faam opgebouwd in Dessel en omstreken. Maar met een nieuwe kapitein aan het roer, was het tijd om het over een andere boeg te gooien. Naast een nieuwe naam, is er ook een nieuw logo, nieuwe huisstijl en website ontwikkeld. Neem zeker een kijkje op www.abverzekeringen.be om het resultaat te bewonderen.

Ook met hun bedrijfsstrategie is AB Verzekeringen een andere weg ingeslagen. Het kantoor wil zich steeds meer gaan profileren in de richting van bedrijven en daar hoort een nieuwe digitale strategie bij. Al blijven particulieren ook nog steeds een belangrijke rol spelen. Aan de hand van content marketing willen Ann en haar team naamsbekendheid en nieuwe professionele leads genereren. Denk daarbij aan socialemediaberichten, blogartikels en landingspagina's.

Wilt u uw website en huisstijl ook in een nieuw jasje steken?

Neem dan zeker contact met ons op via info@mindsetting.be .

03

Het Teledesk Group-team zoekt nieuwe collega's

Sinds de terugkeer van oprichter Geert Verhaeghe waait er een frisse, nieuwe wind door Teledesk group. Meer dan ooit focust onze groep zich op de verzekeringsbranche en trachten we onze klanten te begeleiden naar meer omzet en minder kosten. Die nieuwe dynamiek vertaalt zich in extra klanten en business, en daarom zijn we op zoek naar gemotiveerde, enthousiaste collega's.

Welke teams willen we verder versterken?

Assistance-team

Dit team verzorgt de bijstandservice aan de makelaars, waarbij we inkomende calls verwerken als het kantoor gesloten is of de makelaar een tijdje ongestoord wil kunnen verderwerken.

Schade-team

Meer en meer makelaars besteden (een gedeelte van) hun schadebeheer uit aan Teledesk Group. Ook hiervoor zoeken we extra mankracht.

Wil u graag meer weten?

Check dan zeker onze website (<https://teledeskgroup.be/jobs/>) of neem contact op via mail met Perrine Pattyn (perrine.pattyn@teledeskgroup.be) .





BrokerCloud Connected
partner
van Teledesk Group

IT en beheermanagementsoftware zijn het kloppende hart van heel wat makelaarskantoren. BrokerCloud Connected, partner van Teledesk Group, is vastbesloten om zijn positie in de markt voor beheersoftware voor makelaars danig te versterken. Zo vond er onlangs een stevige kapitaalinjectie plaats, wordt er hard gewerkt aan nieuwe functionaliteiten en lanceert BrokerCloud Connected zich ook op de Brusselse, Waalse en Luxemburgse markt. Het ideale moment dus voor een gesprek met CEO Stephan Podevyn en Chief Product & Key Accounts Joeri Maes.

De markt van beheerpakketten voor makelaars wordt al jarenlang gedomineerd door Brio, de software van Portima. Schrikt die dominante positie van Portima, dat gesteund wordt door belangrijke verzekeraars, jullie niet af?

Stephan Podevyn: Integendeel. Het feit dat Portima met Brio al zo lang de nummer één is op die markt, biedt net ruimte voor alternatieve oplossingen. Het is goed dat er meer concurrentie komt. Makelaars kunnen daar alleen maar wel bij varen. We zijn er ook van overtuigd dat de behoeften van makelaars vandaag niet meer dezelfde zijn als tien jaar geleden. Portima heeft het met Brio fantastisch gedaan, alle respect daarvoor, maar we geloven dat we met BrokerCloud Connected beter kunnen inspelen op de huidige verwachtingen en noden van makelaars.

‘Makelaars kunnen hun data eender waar en vanop om het even welk toestel raadplegen.’

Hoe pakken jullie dat concreet aan? Geef eens een voorbeeld.

Stephan Podevyn: We hebben met BrokerCloud Connected indertijd voor een ander pad gekozen dan Portima met Brio: dat van gebruiksgemak, openheid en integratie. Vandaar de roepnaam BrokerCloud Connected. Zo is BrokerCloud Connected altijd in de Cloud beschikbaar. Met andere woorden, makelaars kunnen hun data eender waar en vanop om het even welk toestel raadplegen, lokale installaties of connectoren zijn niet nodig.

Voorts is BrokerCloud Connected een open platform, waarop tal van andere, gespecialiseerde tools inhaken. Je kan anno 2021 niet in alles de beste zijn. Die ambitie koesteren we bij BrokerCloud Connected dan ook niet. Voor heel wat problemen of vragen van makelaars zijn er oplossingen uitgewerkt door gespecialiseerde bedrijven. Wel, via BrokerCloud Connected kan de makelaar toegang krijgen tot dergelijke oplossingen. Denk bijvoorbeeld aan digitale telefonie van Fonzer, het uitbesteden van schadebeheer via Teledesk Group, herstel in natura via Keypoint, digitaal ondertekenen van documenten dankzij Connective, meer inzicht in de portefeuilles Leven via myFaro. Vanuit BrokerCloud heeft de makelaar rechtstreeks toegang tot al die oplossingen, en misschien nog belangrijker: alle activiteiten die hij daar verricht landen uiteindelijk terug in BrokerCloud.

‘BrokerCloud Connected is een open platform, waarop tal van andere, gespecialiseerde tools inhaken.’



Stephan Podevyn, CEO BrokerCloud Connected

Joeri Maes: BrokerCloud Connected geeft makelaars naadloos toegang tot tal van interessante tools en laat hen op die manier toe om sneller, efficiënter en klantgerichter te werken. Digitalisering is niet meer weg te denken in de huidige maatschappij. Corona heeft de digitaliseringsbehoefte voor makelaars enkel nog versterkt. Welnu, BrokerCloud Connected kan de makelaar probleemloos op weg zetten in de digitalisering van zijn kantoor. Makelaars hebben dankzij BrokerCloud Connected minder administratieve zorgen en meer commerciële tijd, waardoor ze dus ook gewoon meer geld kunnen verdienen. Ook daarbij helpt BrokerCloud Connected met functionaliteiten zoals de dynamische klantsegmentatie en het campagnebeheer. Eigenlijk heeft de makelaar met BrokerCloud Connected geen aparte CRM-applicatie meer nodig.

‘Makelaars hebben dankzij BrokerCloud Connected minder administratieve zorgen en meer commerciële tijd, waardoor ze dus ook gewoon meer geld kunnen verdienen.’



Joeri Maes, Chief Product & Key Accounts

KAPITAALINJECTIE

Enkele maanden geleden haalden jullie om en bij 1,5 miljoen euro kapitaal op. Wat is de bedoeling precies?

Stephan Podevyn: Eenvoudig: wij willen groeien. Een aantal investeerders met naam en faam gelooft in ons verhaal. In 2021 willen we onze omzet gevoelig verhogen. We zijn ervan overtuigd dat dit gaat lukken. We kijken daarbij niet enkel naar Vlaanderen. Ook de Franstalige makelaarsmarkt interesseert ons. Zo hebben we onlangs een nieuw team samengesteld dat BrokerCloud Connected in Brussel, Wallonië en Luxemburg op de kaart moet zetten. Het gaat om Kristof Notredame, Clément Ugille en Jean-Baptiste Lindeboom: drie ondernemende en ervaren krachten die er vol voor willen gaan. En misschien is Frankrijk wel de volgende stap. We houden alle opties open op dat vlak.

Joeri Maes: De timing lijkt ons perfect om ook de Franstalige markt te benaderen. De voorbije jaren hebben we heel wat Vlaamse makelaars overtuigd om met ons in zee te gaan. Dit kan de ideale springplank zijn om ook in Brussel, Wallonië en Luxemburg voet aan de grond te krijgen. Ons zogenaamde Team Sud kent alvast de Franstalige makelaarsmarkt door en door.

Stephan Podevyn: De kapitaalinjectie laat ons toe om commercieel krachtiger uit de hoek te komen én op te schalen inzake ontwikkelingscapaciteit. Makelaars mogen zich de komende jaren dus nog aan heel wat nieuwigheden verwachten. De verhoogde capaciteit wordt deels ook gebruikt om tegemoet te komen aan de specifieke eisen van grotere makelaarskantoren, die almaar talrijker aan onze deur komen kloppen.

‘De voorbije jaren hebben we heel wat Vlaamse makelaars overtuigd om met ons in zee te gaan. Dit kan de ideale springplank zijn om ook in Brussel, Wallonië en Luxemburg voet aan de grond te krijgen.’

ONDERSTEUNING

Veranderen van beheerpakket roept bij heel wat makelaars doemscenario's op waarin data verloren gaan, een kantoor tijdelijk stil ligt ... Hoe kijken jullie daar tegenaan?

Joeri Maes: Je wisselt als makelaar niet elke drie jaar van beheerssoftware, dat klopt. Maar finaal gaat het erom de beste oplossing voor jouw kantoor in huis te hebben. Kiest een makelaar voor BrokerCloud Connected, dan mag hij erop rekenen dat onze mensen hem maximaal ondersteunen. Zo hebben we speciale tools om de migratie van data snel, efficiënt en correct te managen. Dat is natuurlijk cruciaal, want de makelaar wil dat er geen data verloren gaan en dat alles vlot verloopt. Verder krijgt de makelaar van ons ook alle nodige training en support. We begeleiden hem echt van A tot Z, zodat hij zich geen zorgen moet maken. Gemiddeld is een kantoor na een halve dag al terug operationeel.

Bedankt voor dit gesprek •



Partnership Teledesk Group en BrokerCloud

Teledesk Group en BrokerCloud zijn al een tijdje partners. Dit maakt dat beide bedrijven initiatieven nemen om efficiënt samen te werken en vooral het leven van de makelaar makkelijker te maken.

Enkele voorbeelden:

- Makelaars kunnen hun schadebeheer (gedeeltelijk) uitbesteden aan Teledesk Group. Welnu, Teledesk Group gebruikt in dat kader de helimodus van BrokerCloud. Dit laat de schadebeheerders van Teledesk Group toe om met een minimaal aantal kliks de schadedossiers van de betrokken makelaarskantoren op te volgen en bij te werken zonder telkens te moeten in- en uitloggen in de verschillende accounts. Daardoor legt Teledesk Claims zelfs geen minimaal aantal schadegevallen op aan BrokerCloud-klanten en betaalt zij de extra toegang voor haar beheerders zélf aan BrokerCloud (mits er minstens 100 schadegevallen doorgegeven worden)!
- Teledesk Group verzorgt ook 24/7 bijstand (Assistance) voor makelaars. Bij andere beheerpakketten worden in dat verband excelsheets met data-updates doorgestuurd van de makelaar naar Teledesk Group. Dat systeem wordt niet meer gebruikt voor BrokerCloud-klanten. Wanneer een klant naar zijn makelaar belt, en de call wordt doorgestuurd naar Teledesk group, dan wordt er meteen connectie gemaakt met een API bij BrokerCloud Connected die real-time informatie teruggeeft. Op die manier weet Teledesk Group voor welk makelaarskantoor de inkomende call bestemd is en ziet zelfs welke klant belt als het nummer herkend wordt. Uiteraard gebeurt dit volledig volgens de GDPR-regelgeving. •

myFaro: het
kompas
in leven voor de makelaar





myFaro werd onlangs verkozen als Leader 2021 Radar Life van de Vivium Digital Awards. Het biedt makelaars in Leven een beter overzicht en inzicht in hun portefeuille, bevat uitgebreide analysemogelijkheden en legt meteen ook commerciële opportuniteiten bloot. Door de Corona-pandemie nodigt myFaro makelaars uit op een webinar om het platform te leren kennen. Teledesk Group ondersteunde myFaro daarbij met een telemarketingactie.

“myFaro bezorgt de makelaar financiële gemoedsrust en stelt hem in staat om zijn portefeuille en adviesrol in Leven optimaal uit te bouwen”, stelt Luc Verhaert, één van de drijvende krachten. “De makelaar krijgt een integraal overzicht van zijn Leven-portefeuille: over alle maatschappijen heen, steeds up-to-date en digitaal. Vervolgens worden de risico’s en opportuniteiten via overzichtelijke dashboards en workflows in kaart gebracht. Met een uitgebreide set van analysetools helpt myFaro de makelaar om problemen en oplossingen te duiden en de precieze impact voor de klant te visualiseren. Ten slotte laat myFaro de makelaar toe om gericht en efficiënt actie te ondernemen en commerciële kansen te benutten, en dit in overeenstemming met de complianceregels. Kortom, myFaro is een digitale tool die de makelaar helpt om in Leven sneller, efficiënter, rendabeler en compliant te werken.”

Enkele voorbeelden van de mogelijkheden die myFaro biedt:

detailanalyses van de beleggingsportefeuille van klanten

de mogelijkheid om het volledige vermogen van de klant in kaart te brengen

een overzicht van alle fiscale optimalisatiemogelijkheden in de 2e en 3e pijler op maat van de klant

diepgaande analyses inzake gezinsbescherming:

- wat bij pensioen?
- wat bij overlijden?
- wat bij invaliditeit?

berekeningen van erfbelasting in verschillende scenario’s

een efficiëntere salesprocedure met geïntegreerde pre-sales compliance (onder andere know your customer, bepalen van het risicoprofiel van de klant, een interactieve behoeftendetectie, uitgewerkte voorstellen met alle verplichte documenten en digitale ondertekening door de klant)

BELACTIE VIA TELEDESK GROUP

Om makelaars te overtuigen van de troeven van myFaro, worden er regelmatig webinars georganiseerd. myFaro vroeg aan Teledesk Group om makelaars na een mailingcampagne te bellen met het oog op een inschrijving voor de webinars. Teledesk Group stelde samen met het management van myFaro een belscript op en vervolgens gingen we aan de slag.

ZEER RENDABEL

“Makelaars die willen groeien in Leven, beschikken met myFaro over een zeer sterke tool”, aldus Luc Verhaert. “Het vraagt een kleine investering van de makelaar op het vlak van tijd en geld, maar die verdient zichzelf zeer snel terug. myFaro kan de business van de makelaar in Leven een stevige boost geven, zowel qua interne als qua externe groei!”

Makelaars die willen starten met myFaro krijgen een uitgebreid opleidings- en begeleidingstraject om de troeven van het platform te leren kennen en te gebruiken. Meer info vindt u op www.myfaro.be. U kunt daar ook inschrijven voor de webinars •



De vakantie

komt eraan en de pandemie is nog niet voorbij: hoe kan Teledesk Group uw kantoor helpen?



In de zomervakantie sluiten veel makelaars voor een paar weken de deuren. Andere kantoren doen het tijdelijk met een beperkte bezetting. Het is daarbij niet altijd eenvoudig om de service aan de klanten op hetzelfde niveau te behouden. En stel u voor dat één van de werknemers die tijdelijk het kantoor bemant, nog eens uitvalt met Covid-19... Geen paniek, Teledesk Group heeft oplossingen in petto.



24/7 BEREIKBAAR

Het liefst van al zouden klanten willen dat hun verzekeringsmakelaar 24/7 bereikbaar is. Of ze nu gewoon een antwoord op hun vragen of info nodig hebben, iets aan hun contract willen veranderen of ze in een stresssituatie zoals een schadegeval zitten. En u wilt natuurlijk niets liever dan die makelaar zijn. Maar we moeten u niet vertellen dat zo'n 24/7 permanentie niet altijd even simpel is. We hebben het dan niet enkel over de praktische organisatie, maar ook over de betaalbaarheid ... En als u met vakantie bent, wil u vooral zo weinig mogelijk gestoord worden voor het werk.

TELEDESK GROUP IS UW PERMANENTE BACK-UP

Wel, we hebben goed nieuws: via Teledesk Group beschikt u over de ideale én betaalbare oplossing. Met onze Assistance-service verwerken wij alle inkomende calls in naam van uw kantoor als

- uw kantoor gesloten is (bv. na de kantooruren of tijdens weekends)
- u met vakantie bent
- u enkele uren wil doorwerken zonder gestoord te worden

U kiest in de praktijk tussen twee formules:

- bijstand tijdens de dag
- 24/7 permanentie

Optioneel kunt u ook onze 'virtuele bediende'-service onderschrijven. In dat geval gaat onze service nog een stuk verder dan het beantwoorden van de inkomende calls. We volgen dan ook vanop afstand bestaande dossiers op, openen nieuwe schade dossiers, ... Kort samengevat: we doen alles wat nodig is om uw kantoor draaiende te houden.

HOGERE KLANTENTEVREDENHEID EN -RETENTIE

Dankzij Teledesk Group kunnen uw klanten dus probleemloos bij u terecht, op eender welk moment van de dag, en dat 365 dagen lang. Voor de kostprijs moet u het zeker niet laten: een beperkte investering biedt u een grote return on investment: u verhoogt immers uw klantentevredenheid en klantenretentie.

Hoeveel kost onze service?

Bijstand tijdens de dag:

Contract voor minstens 200 oproepen per jaar
€ 5 / call

Contract voor minstens 250 oproepen per jaar
€ 5 / call

Contract voor minstens 300 oproepen per jaar
€ 4,5 / call

Maandelijks fee voor permanentie na de kantooruren
€ 100 / maand

Virtuele bediende
fee per taak

Perrine Pattyn, Verantwoordelijke Assistance



EXTRA SERVICE TIJDENS UW VAKANTIEPERIODE?

Bent u al klant bij Teledesk Group en wilt u tijdens uw vakantie graag een beroep doen op extra services? Neem dan zeker tijdig contact met ons op. Zo kunnen we alles tijdig voorbereiden.

Bent u nog geen klant en zoekt u een oplossing om permanent beschikbaar te zijn voor uw cliënteel?

Neem dan meteen contact op met **Jonas Tourlouse (jonas.tourlouse@teledeskgroup.be)** voor een afspraak: samen bekijken we wat voor u en uw kantoor mogelijk is. ●



Jeroen De Schrijver,
Verantwoordelijke
Claims Management



Proud to present to you

Nils Rossel, Business Analyst Mathias Claeys, IT Administrator

IT is het kloppend hart van zowat elk bedrijf. Ook bij Teledesk Group vervult onze IT-infrastructuur een cruciale rol voor zowel de makelaars, verzekeraars, herstellere, eindklanten en onszelf. We stellen u dan ook graag Nils Rossel en Mathias Claeys voor: samen beheren zij onze IT-processen en -systemen en gaan ze steeds op zoek naar de best mogelijke oplossing voor alle betrokken partijen.



Nils Rossel, een nineties kid, ging na zijn studies Financie- en Verzekeringswezen een tijdje aan de slag als jobstudent bij de Third Party Administration-dienst van Teledesk. Wat later nam hij het schadebeheer voor makelaarskantoren en de bijstandservice voor zijn rekening. Zo leerde Nils het volledige bedrijf kennen en groeide hij in zijn rol. Hij maakte de overstap naar het Accident Management team, waar hij vervolgens teamleader werd. Sinds 2018 is Nils Business Analyst bij Teledesk Group: een logische keuze, gelet op zijn interesse in projecten en processen en zijn ervaring in verschillende diensten. Sinds de terugkeer van oprichter Geert Verhaeghe creëerde Nils een wisselwerking met collega Mathias Claeys, waarin ze elkaar ondersteunen op IT-technisch en projectmatig vlak.

Mathias Claeys, is 24 en studeerde New Media & Communication Technology aan de Howest hogeschool in Kortrijk. Na zijn studies vond hij zijn eerste job bij Teledesk Group, waarbij hij zijn tijd verdeelde als ontwikkelaar en support medewerker. Sinds een tweetal jaar is Mathias IT Administrator bij onze groep.





Wat houdt jullie job precies in?

Nils Rossel: We zijn met Teledesk Group voornamelijk actief in de verzekeringsbranche, wat maakt dat onze doelgroep bestaat uit verzekeringsmakelaars, maatschappijen en herstellere. Daarnaast mikken we ook op bedrijven die over een voertuigenvloot beschikken. Mathias en ik staan in voor heel wat IT-gerelateerde projecten, waarbij het er steeds op aan komt om de behoeften van onze klanten en partners te detecteren en aansluitend te bekijken hoe wij van daaruit IT oplossingen voor kunnen bedenken.

Mathias Claeys: Daarnaast begeleiden we onze klanten en partners uiteraard ook in het uitrollen van de toepassingen. Dat kan heel wat richtingen uitgaan: van het doorschakelen van telefonie en het doorverwijzen van een mailbox tot het opzetten van een sharepoint. Daarnaast buigen we ons natuurlijk ook over de eigen IT-infrastructuur van Teledesk Group. Zo hebben we de voorbije jaren een volledig nieuw netwerk geïnstalleerd, een nieuw telefoniesysteem, ...

Wat maakt jullie job zo boeiend?

Nils Rossel: Het komt er vaak op aan om tot een totaaloplossing te komen die voor alle betrokken partijen een meerwaarde biedt. Dit maakt dat er steeds heel wat denkwerk aan een project voorafgaat, wat het net interessant maakt. Ik geef een voorbeeld: een verzekeraar was op zoek naar een netwerk van herstellere voor zijn autoschades. De maatschappij kwam naar Teledesk Group met de vraag of wij in zo'n netwerk zouden kunnen voorzien.

We hebben eerst geluisterd naar hun wensen, zodat we wisten welke voorwaarden ze absoluut vervuld wilden zien. Vervolgens hebben we die vragen afgetoetst met ons eigen netwerk. Toen bleek dat we een mooi voorstel zouden kunnen doen, hebben we meteen ook nagedacht over het vervolgtraject. Want de verzekeraar wilde natuurlijk ook dat er een efficiënte sturing van schadegevallen naar het netwerk zou ontstaan. Dat was vooral IT-matig een stevige uitdaging. Uiteindelijk zijn we zeker geslaagd in ons opzet: de verzekeraar beschikt voortaan over een uitgebreid herstelnetwerk, met dekking in heel België.

Zijn distributiekanaal kan op een eenvoudige manier de schadedossiers naar de herstellende doorverwijzen. De expertises worden geregeld via een vaste partner, zodat de schaderegeling erg vlot verloopt. En de eindklant geniet nog een aantal bijkomende voordelen omdat hij bij een erkend hersteller te rade gaat. Alle partijen tevreden dus.

SNELHEID EN EFFICIËNTIE

Hoe proberen jullie IT-tools in te zetten om het leven van de makelaar gemakkelijker te maken?

Nils Rossel: Op een aantal manieren. Denk aan de TD Portal voor onze Assistance-service, waarbij inkomende calls van een makelaar doorgeschakeld worden naar

Stel dat een klant 's avonds een ongeval heeft en in paniek naar zijn makelaar belt. Hij komt dan bij Teledesk Group terecht, waar een professional de telefoon opneemt in naam van het makelaarskantoor en de klant gerust stelt. De klant krijgt ook meteen antwoord op een aantal vragen, zoals 'ben ik gedekt in omnium', 'is er een vrijstelling', ... Ook geven we de klant tips mee over het invullen van het aanrijdingsformulier, raden we hem aan om foto's te nemen van de schade, vertellen we waar hij deze foto's naartoe moet sturen, ... Kortom, we helpen de makelaar om 24/7 zijn klanten bij te staan. De Teledesk Group-medewerker kan vervolgens automatisch alle info over de call via mail doorsturen naar de makelaar. Er moet niks overgetypt worden, alle data zijn meteen verstuurbaar, zodat ook hier weinig tot geen fouten gemaakt kunnen worden. We hebben hiervoor een naadloze koppeling tot stand gebracht met het beheerspakket van de makelaar, ongeacht welk pakket hij precies gebruikt: Brio, Insusoft, BrokerCloud, Sigura ...

Mathias Claeys: We zijn sinds vorig jaar ook volledig overgestapt op een Azure Cloud-oplossing, wat onszelf én onze klanten heel wat voordelen biedt. Zo zitten we safe wat business continuity betreft: Wat er ook gebeurt in ons kantoor, wij kunnen zeer snel schakelen en onze klanten zullen nog steeds dezelfde service ervaren. Ook is het eenvoudiger om alle data te monitoren en hebben we onze inspanningen op het vlak van veiligheid nog verder opgedreven. Alleen maar goed nieuws voor onze klanten dus •



‘Wat er ook gebeurt in ons kantoor, wij kunnen zeer snel schakelen en onze klanten zullen nog steeds dezelfde service ervaren.’

Mathias Claeys: Bij Teledesk Group werken we ook met een uiterst vlakke structuur. Dat is gewoon aangenaam werken: veel rechtstreekse lijnen, weinig omwegen. Wat onze partners betreft, hanteren we dezelfde principes: we werken samen met partners die bij onze structuur passen. Hun naambekendheid is niet van belang, wel hun kwaliteit en expertise.

Teledesk Group. Als er een call binnenkomt voor een kantoor, dan gaat er een signaal van het belsysteem naar de TD Portal en wordt er automatisch een fiche van de makelaar geopend. Zo ziet de Teledesk Group-medewerker meteen alle nuttige info over het betrokken kantoor: openingsuren, verlofdagen, specifieke boodschappen, procedures die gevolgd moeten worden ... We proberen zo de foutenmarge tot quasi nul te herleiden. Via de TD Link-database kan de agent van het bijstandsteam van Teledesk Group in de portefeuille van de makelaar de belangrijkste gegevens van de klant opzoeken en diens polisgegevens raadplegen.

ASSUTRON



Hoe Assutron zijn website voor zich laat werken ’

Assutron is een 11-koppig kantoor met particuliere en ondernemingsklanten in het Waasland en ver daarbuiten. Het legt zich toe op verzekeringen en vermogensopbouw. In 2020 besloot zaakvoerder Gunther Stevelinck om de website van het kantoor in een nieuw kleedje te stoppen. Het werd het begin van een doordachte marketingcampagne om een grotere naambekendheid en meer leads te genereren.

NIEUWE WEBSITE MET FEELING

“Ik wou bewust van onze website geen verzekeringsbibliotheek maken”, vertelt Gunther. “In de plaats daarvan moest de site vooral dezelfde sfeer uitstralen als ons kantoorgebouw en vertrouwen inboezemen voor al wie er via mond-aan-mondreclame of zoekmachines terecht zou komen.”

Met deze doelstelling werd meteen duidelijk dat de look & feel van de website heel belangrijk zou zijn, net als een sobere maar duidelijke navigatie. Zowel particulieren als ondernemers moesten zich op de website meteen thuis voelen. Daarom werd gekozen voor een fotoshoot ter plekke met duidelijke instructies aan de fotografe om zowel de warme, huiselijke sfeer van het kantoor als de gastvrijheid van de medewerkers stijlvol in beeld te brengen. Deze foto's werden geïntegreerd in een stijlvol ontwerp en gecombineerd met teksten die subtiel aangeven dat Assutron voor zijn klanten een op-en-top professionele coach is voor de opbouw en bescherming van hun vermogen.

EFFECT WEBSITE VERGROTEN

Een website hebben is één ding, de site voor je zaak laten werken is een ander paar mouwen. Het is een ongoing proces. “We stippelden samen met Mindsetting een marketing jaarplan uit dat voor ons kantoor haalbaar zou zijn op het vlak van zowel tijdsinvestering als budget. Daarbij staat de creatie van gespecialiseerde content centraal. Er worden op onze website geen producten aan de man gebracht, maar wel vragen beantwoord en professionele informatie verstrekt die mensen ervan overtuigt om met Assutron in zee te gaan.”

Via opvallende, vaak ludieke campagnes op sociale media zorgen we ervoor dat Assutron op een sympathieke manier in beeld komt bij een breed publiek, met name iedereen in de regio die potentieel klant kan worden. Via landingspagina's op de website spreken we gericht een doelgroep aan van mensen en bedrijven die een verzekering of belegging overwegen, maar nog geen keuze hebben gemaakt. Zij komen op deze landingspagina's terecht wanneer ze bijvoorbeeld in Google zoeken naar 'verzekeringen Temse'. De landingspagina's focussen op bepaalde gemeentes en worden met zeer schappelijke advertentiebudgetten via Facebook gepromoot. Via blogs en nieuwsbrieven over heel concrete thema's ten slotte, triggeren we mensen die al volop over een bepaalde verzekering of belegging aan het nadenken zijn of er baat bij hebben om dat op korte termijn te gaan doen.

SEARCH ENGINE OPTIMIZATION

De regelmatige creatie van nieuwe landingspagina's en blogs levert niet alleen meer gericht websiteverkeer op; dankzij zorgvuldig geselecteerde zoekwoorden op de juiste plaatsen in die landingspagina's

en blogs rankt de website geleidelijk aan ook steeds hoger in de organische (niet-betalende) zoekmachineresultaten van Google. Op zes maanden tijd verdrievoudigde het aantal mensen dat op de website terechtkwam door het intypen van bepaalde zoekwoorden zoals 'verzekering Temse' of, meer specifiek, 'VAPZ privé betalen of vennootschap'.

OOK IDEAAAL VOOR KLANTENRETENTIE

Alle content die voor de website, sociale media en nieuwsbrieven van Assutron gecreëerd wordt is niet alleen bedoeld voor prospects. Evengoed helpt ze om bestaande klanten blijvend te informeren en in hun keuze voor Assutron te bevestigen. Via een apart luik 'Uw dossier', met linken naar onder andere Egor, MyBroker en Dori kunnen bestaande klanten ook heel gemakkelijk hun vermogensopbouw en -bescherming opvolgen. "We zijn trouwens bezig om de hele serviceverlening rond deze platformen in de toekomst verder uit te bouwen en zo een 'Vermogensbutler' voor onze klanten te worden."

WAT LEVERT HET OP?


Wat levert deze content marketing nu op? Zes maanden na de lancering van de website medio oktober 2020 kan Assutron alvast deze mooie cijfers optekenen:

- Gemiddeld 51 unieke websitebezoekers per dag
- Gemiddeld 117 bekeken pagina's per dag
- Verdubbeling van het aantal volgers op LinkedIn

Meer en meer mensen komen in contact met Assutron en zullen, op het moment dat ze een verzekering of belegging nodig hebben, Assutron mee in overweging nemen bij hun keuze. Of direct contact opnemen. Daarmee is deze financiële coach goed op weg om via zijn website blijvend leads te creëren. •

DE ASSUTRON-WEBSITE
VINDT U OP
WWW.ASSUTRON.BE



A close-up portrait of a man with short, dark hair and a light beard, smiling broadly. He is wearing a dark purple button-down shirt. The background is dark and out of focus.

Gunther Stevelinck:

‘We beschouwen Mindsetting als onze coach in onze digitale alfabetisering. Zij introduceren ons in de wereld van de digitale communicatie. En ik heb het gevoel dat ‘the best is yet to come’.’



057 228 111
info@teledeskgroup.be
Plumerlaan 113
8900 leper

