RECHARGER POUR L'AVENIR

MODÈLES D'AFFAIRES HYBRIDES

Prof. Dr. Bjorn Cumps
Vlerick Business School

BACK TO THE FUTURE
E
R
CALIFORNIA
OUTATIME
Spigot

AUJOURD'HUI, C'EST LE HIER DE DEMAIN

Tesla Insurance

Get a quote with Tesla Insurance for competitive rates in as little as one minute.
Now available in California.

GET QUOTE

By continuing, you will be redirected to Tesla Insurance Services, Inc. and agree to the Terms of Service and Privacy Policy.

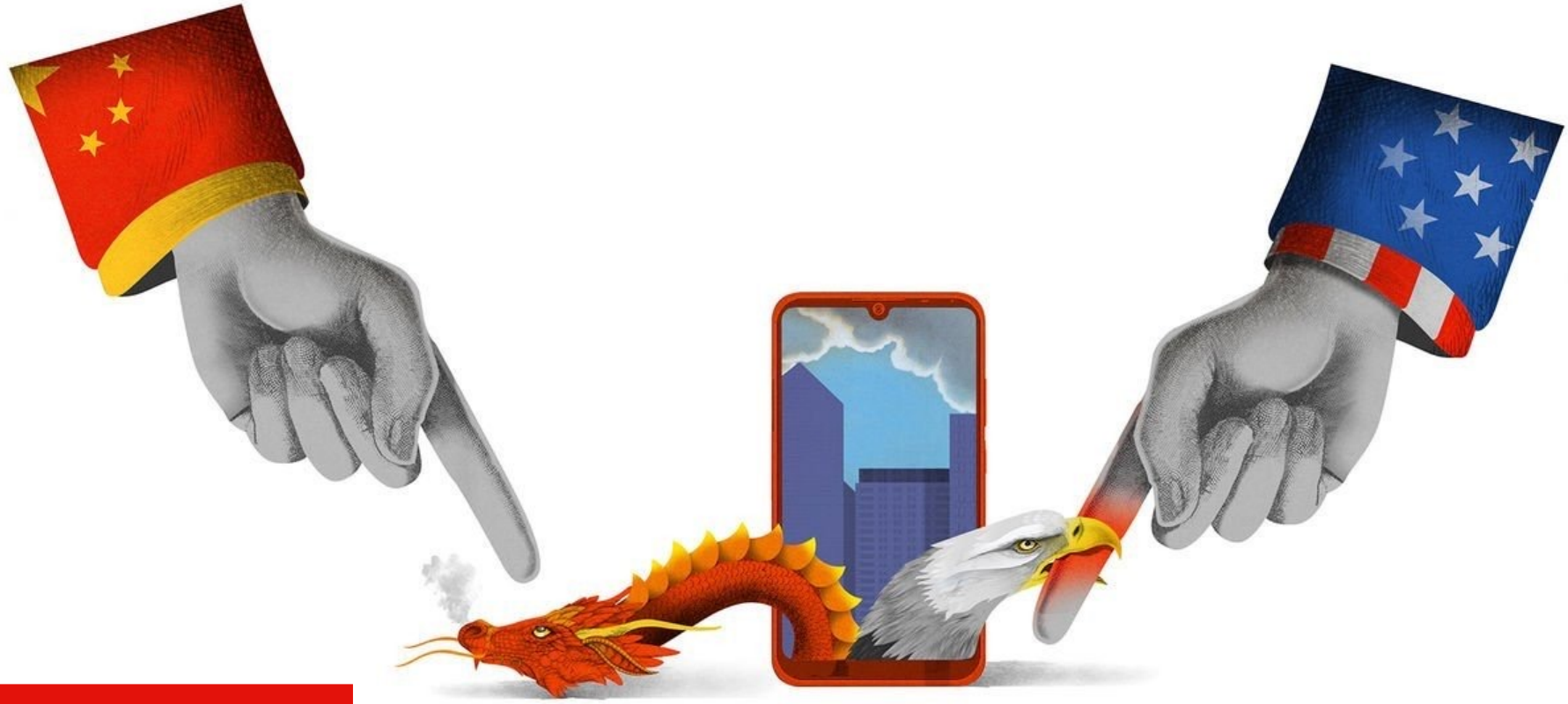
You can also reach our licensed agents at 1-844-34-TESLA to get a quote or discuss your policy and coverages.

Learn more about Tesla Insurance

LES VOILÀ À NOUVEAU…

	Google	Amazon	Facebook	Apple	Microsoft	Alibaba	Tencent	Baidu	Samsung
Payments	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Loans (direct)						X	X	X	
Loans (collaboration or planned)	X	X	X						
Demand accounts (operational)						X	X	X	
Demand accounts (planned)		X							
Digital currency			X			X	X	X	
Credit cards				X					
Asset management						X	X		
Insurance (direct)							X		
Insurance (collaboration or planned)	X	X		X	X	X	X		

Financial Stability Board, 2019



The Economist

Brett Ryder

CHEZ NOUS AUSSI…

VLERICK BUSINESS SCHOOL

Voilà van Vanbreda

Verzekeringen · Kennis · Over ons · Contact

Vragen of schade melden?
Mail of bel 0800-11809

Zo werkt Voilà

1. **Vertel ons wat je nodig hebt.**
   En kies de dekkingen die je wil.
2. **Bekijk rustig alle voorstellen.**
   Vergelijk met je huidig contract of aanbod.
3. **Wij doen de rest.**
   Een antwoord op al je vragen en een duidelijk advies. Reken ook op ons voor het overzetten van je contract en bijstand bij schade.

Home Protect verzekering is een winnend partnerschap van 3 complementaire en toonaangevende bedrijven

IMMOWEB PROTECT · qover · Baloise Insurance

Voilà en Vanbreda vergelijken wereldspelers én Belgische prijsbrekers

ædes Gevolmachtigd onderschrijver · Allianz · Corona Direct Verzekeringen

Makkelijk zelf kiezen

Verzekeringen
- Aansprakelijkheidsverzekering
- Autoverzekering
- Bestelautoverzekering
- Inboedelverzekering
- Opstalverzekering
- Overlijdensrisicoverzekering
- Rechtsbijstandverzekering
- Reisverzekering
- Veilig Online Verzekering nieuw
- Woonverzekering
- Zorgverzekering

Internet en bellen
- Mobiele abonnementen nieuw
- Thuis internet, tv en bellen nieuw

Hypotheek
- Hypotheek online afsluiten
- Vergelijk hypotheekrentes
- Vergelijk adviseurs bij jou in de buurt
- Maximale hypotheek berekenen

Geld
- Lenen
- Spaarrekening

Energie
- Energie vergelijken
- Advies bij zonnepanelen

Gezondheidszorg
- Fysiotherapie
- Huisarts
- Steuntje-in-de-rug verzekering
- Tandarts
- Ziekenhuis
- Zorgverzekering vergelijken

Slimme tools
- Kinderopvangtoeslag berekenen
- Dagwaarde berekenen

Immoweb speelt voor het eerst mee met de grote jongens

Met de oprichting van hun nieuwe dochtermaatschappij Financial Services, met een kapitaal van 3 miljoen euro, zet Immoweb zijn eerste stapjes op de markt van de financiële dienstverlening. Het doel is zich een plaats te verwerven als bankmakelaar en daarnaast ook als verzekerings- en herverzekeringsmakelaar. De vastgoedsite wil zijn aanbod graag uitbreiden om zijn gebruikers zo een compleet assortiment financiële producten te kunnen aanbieden, in de context van hun vastgoedtransacties. De nieuwe onderneming werd zopas opgericht, momenteel wordt er volop gewerkt aan de indiening van een vergunningsaanvraag bij de FSMA. Wordt deze aanvraag goedgekeurd, dan hoopt Immoweb zich te lanceren op de markt van de hypotheekleningen.

> "We streven naar een grotere rol in het traject van huurders en eigenaars. Hierbij volgen we ons credo: onszelf steeds opnieuw heruitvinden", zo besluit Valentin Cogels.

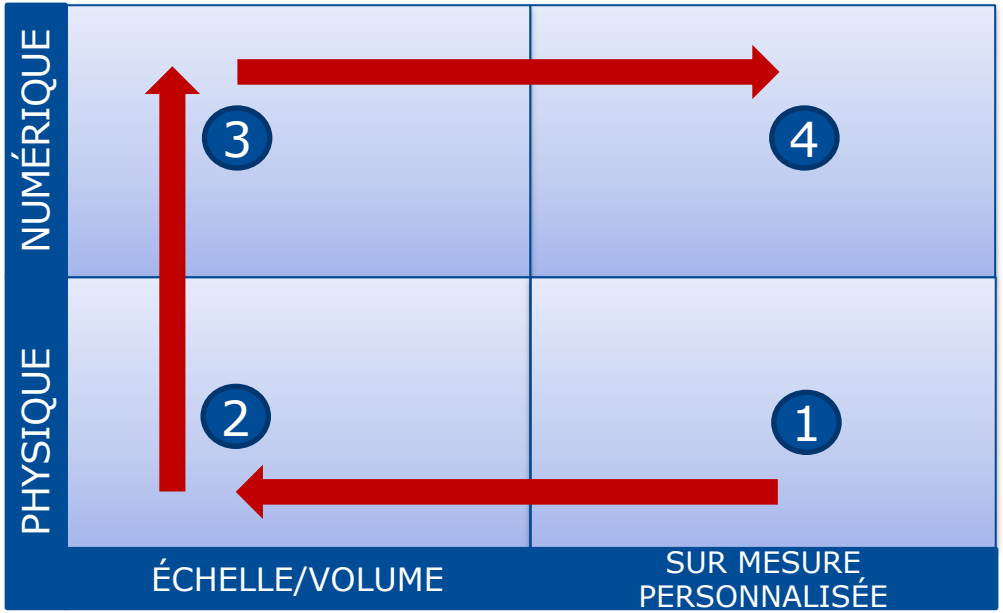
dpg media

independer

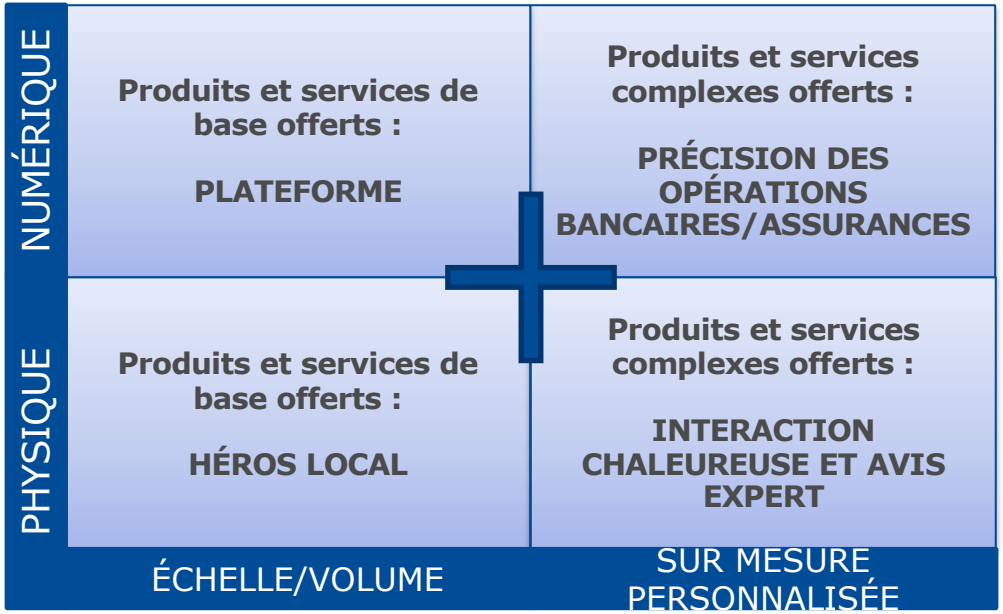
Succesvol in Nederland

Independer.be haalde haar mosterd in Nederland bij haar zusteronderneming Independer.nl. In haar 20 jarig bestaan groeide Independer.nl uit tot de **meest succesvolle online verzekeringsmakelaar voor particulieren in Nederland**. Met zo'n **20 miljoen bezoekers per jaar** helpt Independer consumenten hun particuliere verzekeringszaken zelf in handen te nemen. Reeds 15 keer werd de site uitgeroepen tot beste website van Nederland. In Nederland wordt het productgamma uitgebreid met telecom, televisie, internet, energie en leningen.

OÙ EN SOMMES-NOUS AUJOURD'HUI ?

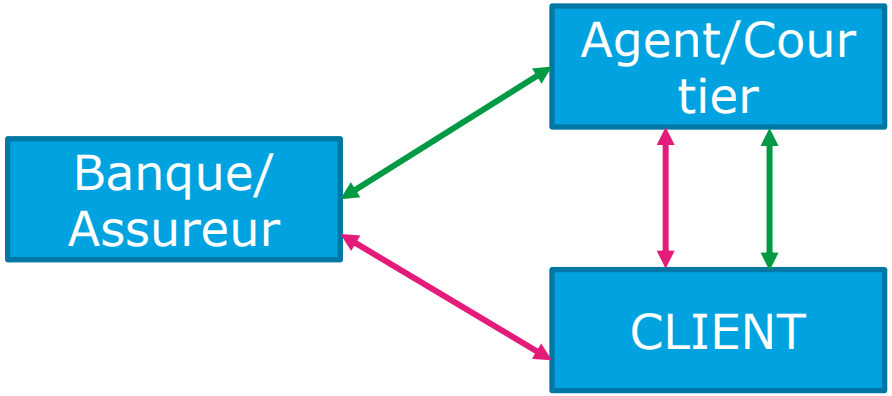


PHYGITAL ET OMNICANAL

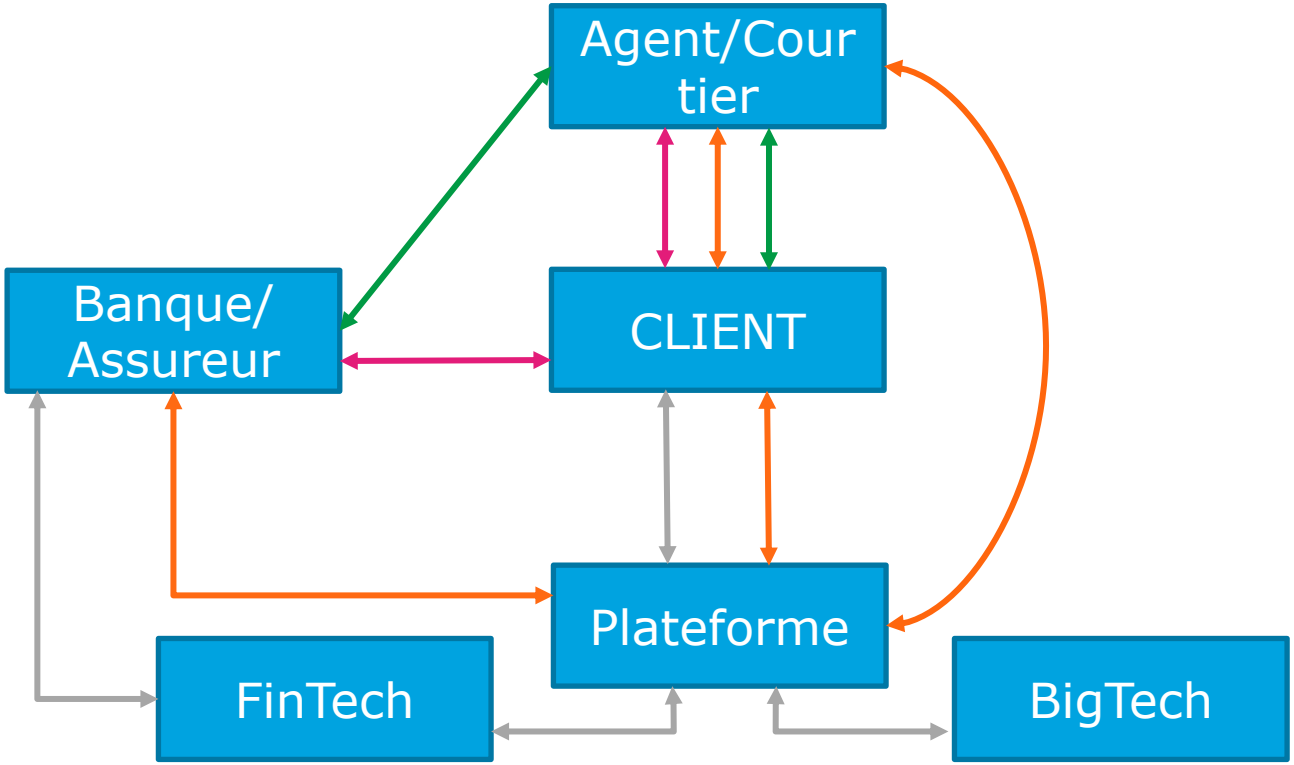


LA VOIE VERS LE CLIENT : AVANT

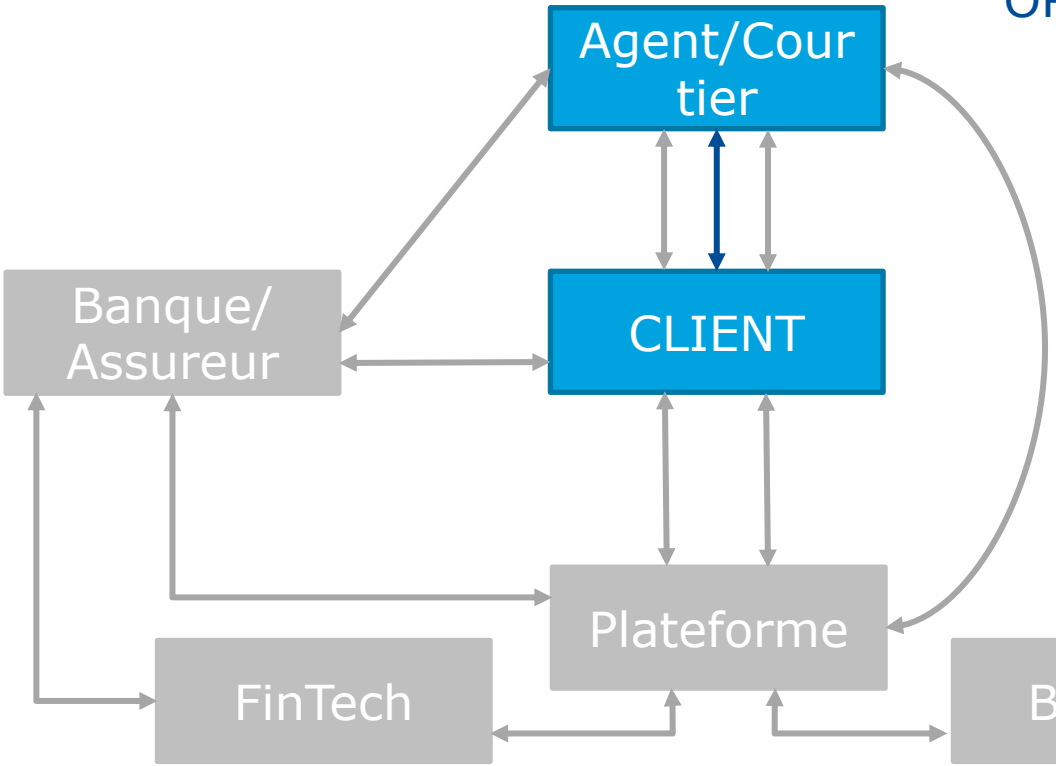
LES VOIES VERS LE CLIENT



LES VOIES VERS LE CLIENT



LES VOIES VERS LE CLIENT



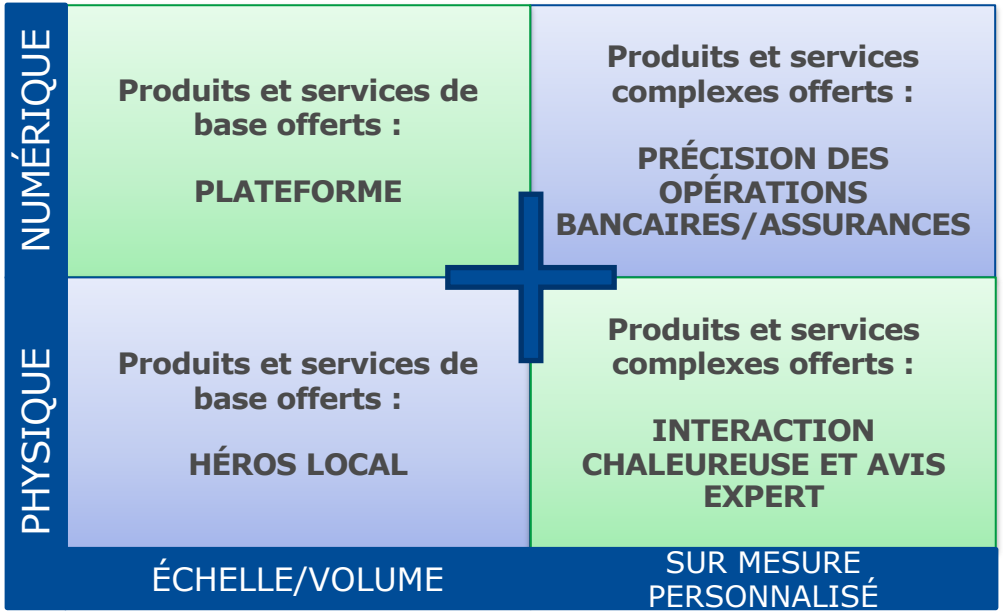
ORIENTÉ CLIENT

- Expertise & conseils
- Confiance
- Local
- Personnalisé

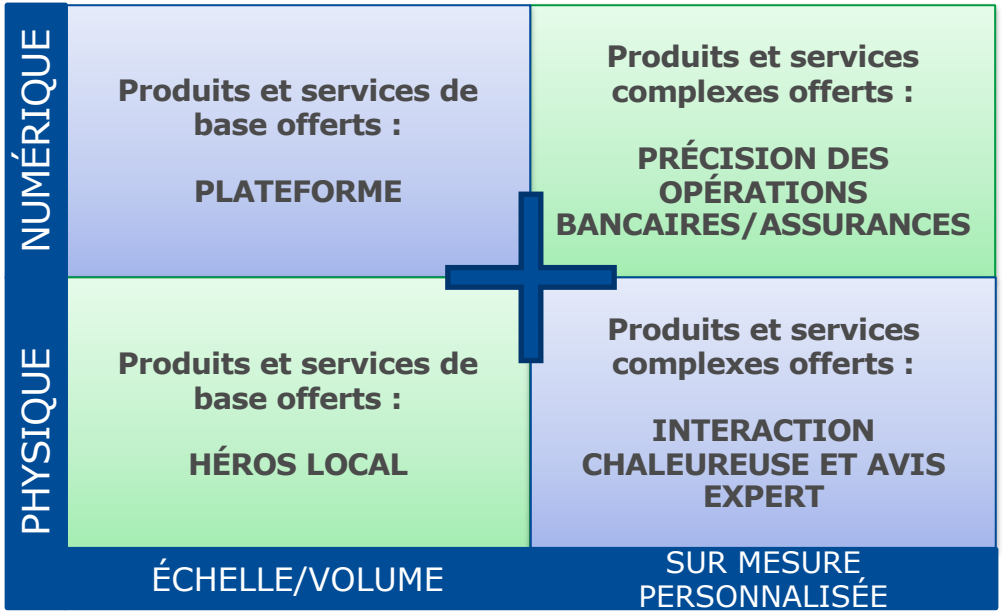
Operational Excellence

- Efficacité
- Échelle
- Volume
- Simplicité

PHYGITAL ET OMNICANAL



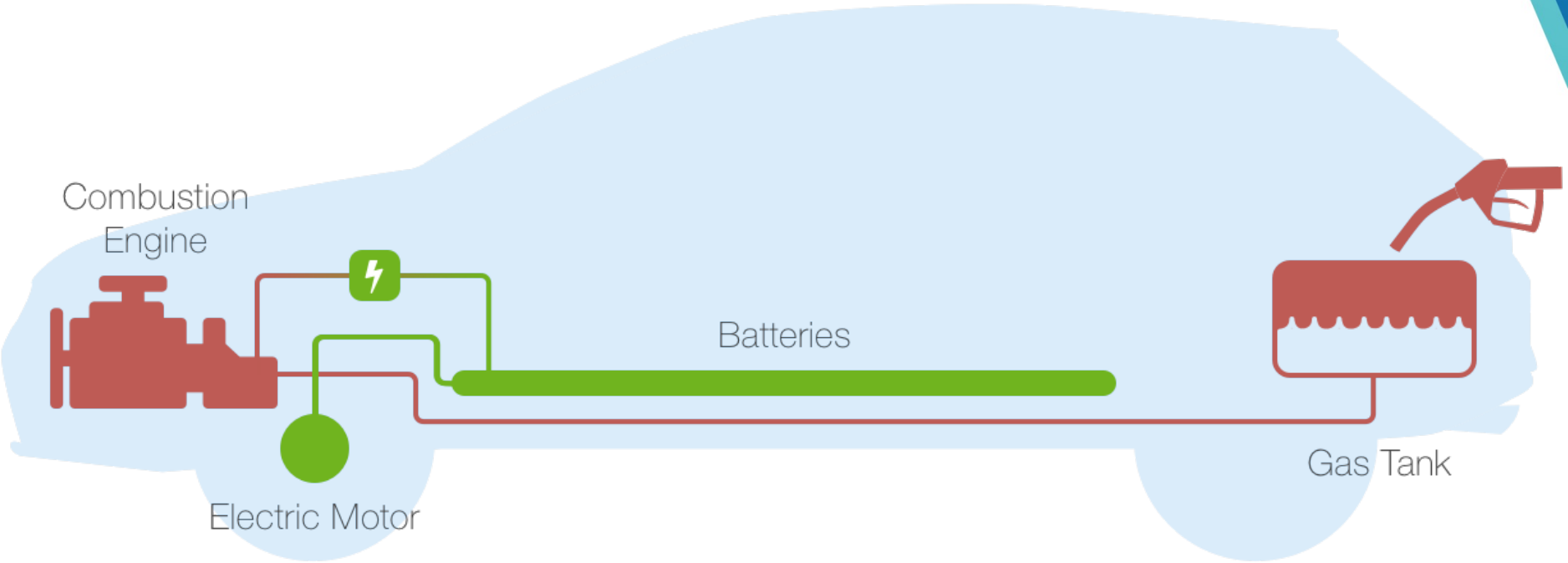
PHYGITAL ET OMNICANAL



PHYGITAL ET OMNICANAL

NUMÉRIQUE	Produits et services de base offerts : PLATEFORME	Produits et services complexes offerts : PRÉCISION DES OPÉRATIONS BANCAIRES/ASSURANCES
PHYSIQUE	Produits et services de base offerts : HÉROS LOCAL	Produits et services complexes offerts : INTERACTION CHALEUREUSE ET AVIS EXPERT
	ÉCHELLE/VOLUME	SUR MESURE PERSONNALISÉ

HYBRIDE = COORDONNÉ ET ALIGNÉ



RECHARGER POUR UN AVENIR SAIN

BANQUES & ASSUREURS

COURTIERS & AGENTS

CHARTE - RECHARGER POUR UN AVENIR SAIN

1. Nous alignons l'orientation client de la société sur la stratégie de commission de la société vis-à-vis de l'intermédiaire.

2. Nous élaborons ensemble une gestion basée sur les motivations axées sur le client et comprises par l'intermédiaire.

3. Nous optons pour une approche globale du client dans le respect de chaque canal et dans le respect du choix du client.

4. Ensemble, nous élaborons des principes relatifs à l'attribution de leads, de clients et de production via tous les canaux.

5. Engagement à argumenter ouvertement, documenter, simuler, aborder les modifications de commission pour ensuite les évaluer quant à leur efficacité et, si nécessaire, les adapter.

6. Nous développons ensemble des outils et procédures numériques et autres qui améliorent l'efficacité et la rentabilité de l'agence.

7. Pour augmenter la rentabilité des portefeuilles, une meilleure compréhension de la rentabilité du client est nécessaire.

8. Après un accord, nous commençons une période stable concernant les modifications de commission.

9. Nous concluons des accords clairs concernant les rémunérations en cas de modification de la charge de travail.

10. Nous élaborons ensemble un modèle de commission omnicanal avec des principes en matière de stimulation par-delà les canaux et évitons toute concurrence entre les canaux.

Nous le faisons ensemble, dans le respect du client, de la société et de l'intermédiaire.

Prof. Dr. Bjorn Cumps

Bjorn.cumps@vlerick.com

Bjorn Cumps