

HERLADEN VOOR DE TOEKOMST

HYBRIDE BUSINESSMODELLEN



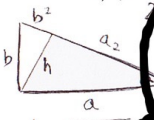


$$\int x = \frac{1}{2} x^2 - c \left(\frac{1}{2} x + c \right) = \frac{1}{2} x^2 + (c) = x$$

$$\left(\frac{a}{b} \right)^m = \frac{a^m}{b^m} \quad f(x) = (x-x_1)(x-x_2)$$

$$F = \frac{ma}{\sqrt{1-\mu^2/c^2}} + \frac{m \cdot (u^2/c^2)}{(-\mu^2/c^2)^2} \quad Q = mc \Delta t$$

$$\lim_{\Delta y \rightarrow 0} \frac{f(x_0 + \Delta y) - f(x_0)}{\Delta y} = f'(x_0)$$



$$AB = \sqrt{(x_2 - x_1)^2 + (y_2 - y_1)^2}$$

$$x^2 + bx + c = 0$$

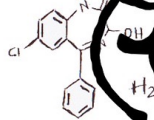
$$h = \sqrt{a \cdot b}$$

$$E = mc^2$$

$$a^2 - b^2 = (a-b)(a+b)$$

$$f(x) = a(x-x_1)(x-x_2)$$

$$f(x) = a(x-x_1)(x-x_2) = \frac{b^m}{c^m} (b^2 + c^2 - bc \cos \alpha)$$



$$\cos \alpha + \cos \beta = 2 \cos \frac{\alpha + \beta}{2} \cos \frac{\alpha - \beta}{2}$$

$$b = \frac{\log c}{\log a}$$

$$\sin \alpha + \sin \beta = 2 \sin \frac{\alpha + \beta}{2} \cos \frac{\alpha - \beta}{2}$$

$$z = \frac{1}{\sqrt{2} \pi} \theta \cdot \frac{d^2}{2+2} = \frac{1}{\sqrt{2} \pi} \theta$$

$$\int_0^{\infty} \frac{\text{erf}(\sqrt{x})}{e^x} dx = \frac{\sqrt{2}}{2} \quad \tan \alpha = \frac{y_2 - y_1}{x_2 - x_1}$$

$$Q = mc \Delta t$$

$$\sqrt{a/b} = \sqrt{a} \cdot \sqrt{1/b}$$

BACK TO THE FUTURE



VANDAAG IS HET GISTEREN VAN MORGEN





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](tel:1-844-34-TESLA) to get a quote or discuss your policy and coverages.

[Learn more about Tesla Insurance](#)

HIER ZIJN ZE WEER ...

	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		



The
Economist

Brett Ryder

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 huidige 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.

Voilà en Vanbreda vergelijken wereldspelers én Belgische prijsbrekers



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.

OOK BIJ ONS ...

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



Makkelijk zelf kiezen

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
- > Steunje-in-de-rug verzekering
- > Tandarts
- > Ziekenhuis
- > Zorgverzekering vergelijken

Slimme tools

- > Kinderopvangtoeslag berekenen
- > Dagwaarde berekenen

Verzekeringen

- > Aansprakelijkheidsverzekering
- > Autoverzekering
- > Bestelautoverzekering
- > Inboedelverzekering
- > Opstalverzekering
- > Overlijdensrisicoverzekering
- > Rechtsbijstandverzekering
- > Reisverzekering
- > Veilig Online Verzekering ● **nieuw**
- > Woonverzekering
- > Zorgverzekering

Internet en bellen

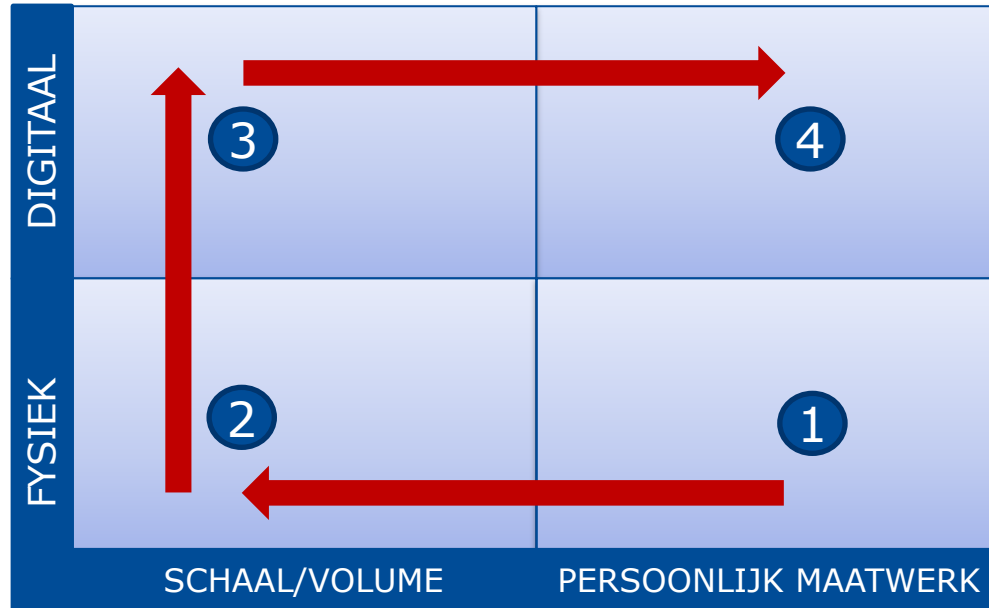
- > Mobile abonnementen ● **nieuw**
- > Thuis internet, tv en bellen ● **nieuw**

Succesvol in Nederland

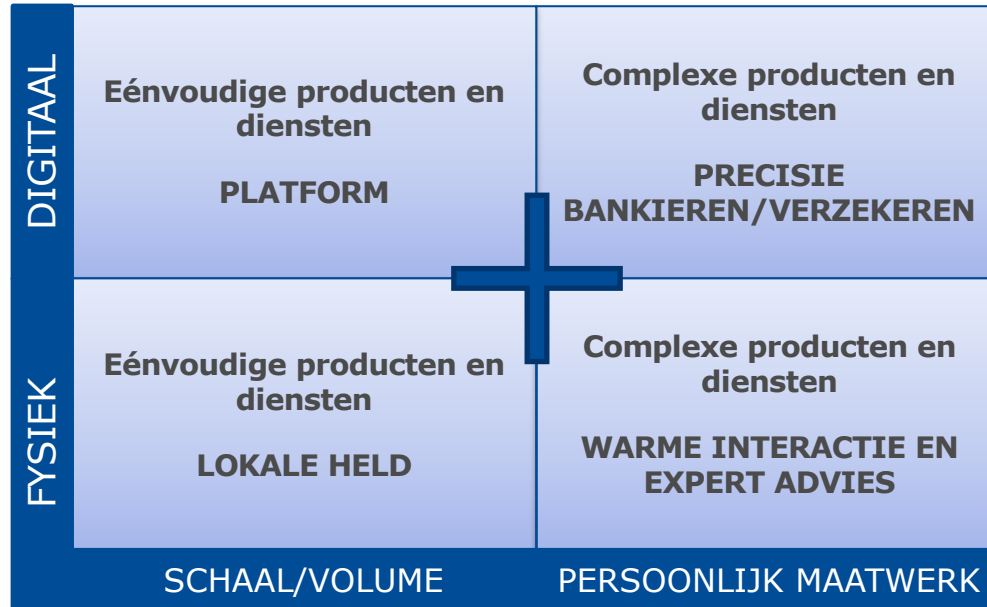
Independer.be haalde haar mosterd in Nederland bij haar zusteronderneming Independer.nl. In haar 20 jarig bestaan groeide Independer.nl uit tot de **meest succesvolle online verzekeringsmakelaar voor particulieren in Nederland**. Met zo'n 20 miljoen bezoekers per jaar helpt Independer consumenten hun 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.



WAAR STAAN WE VANDAAG?



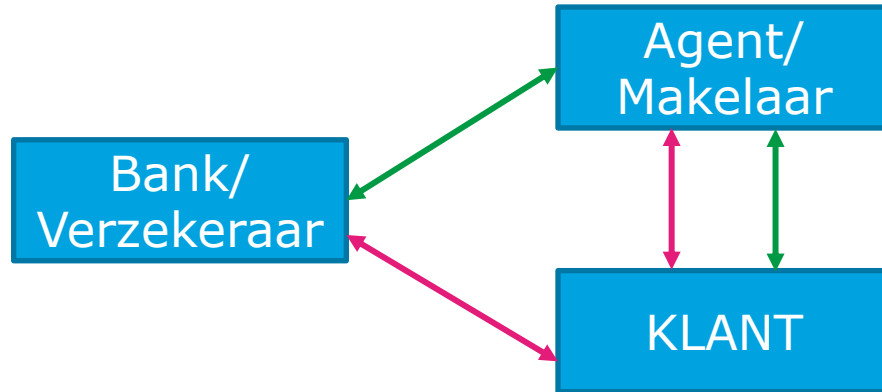
FYGITAAL EN OMNIKANAAL



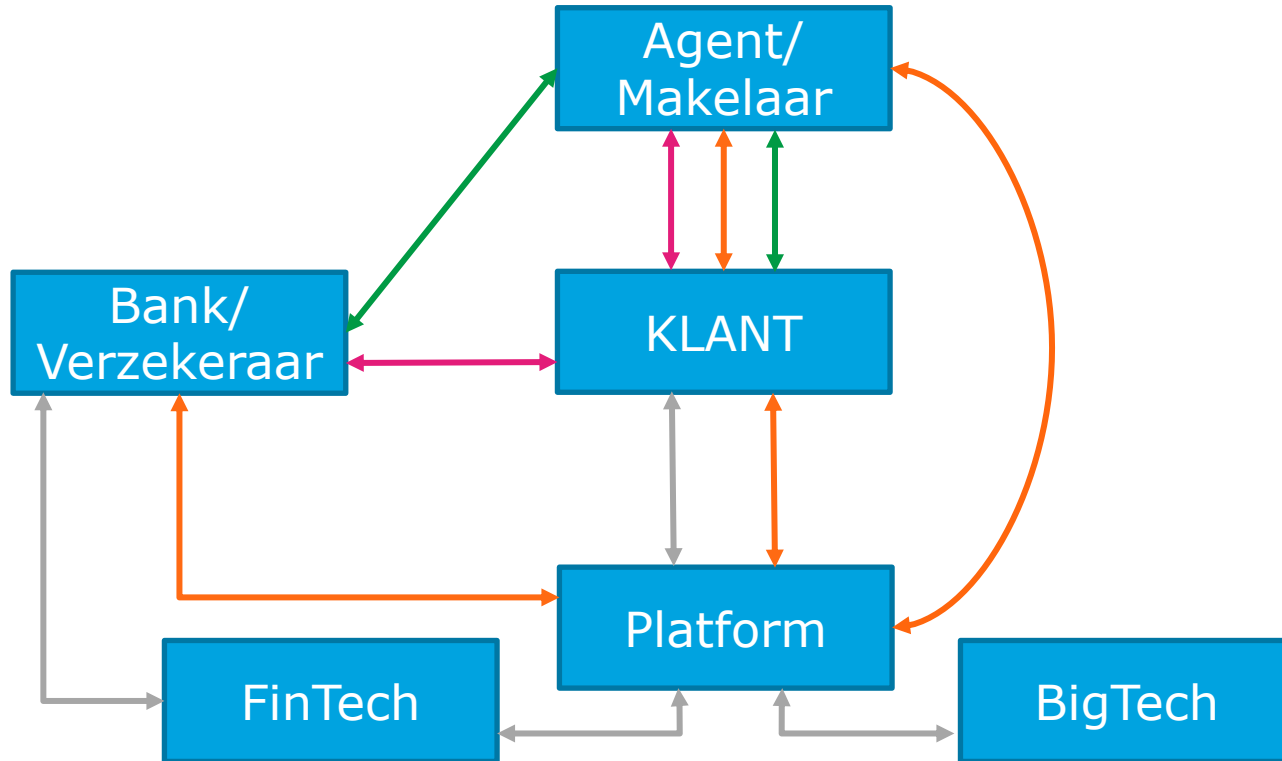
DE WEG NAAR DE KLANT: VROEGER



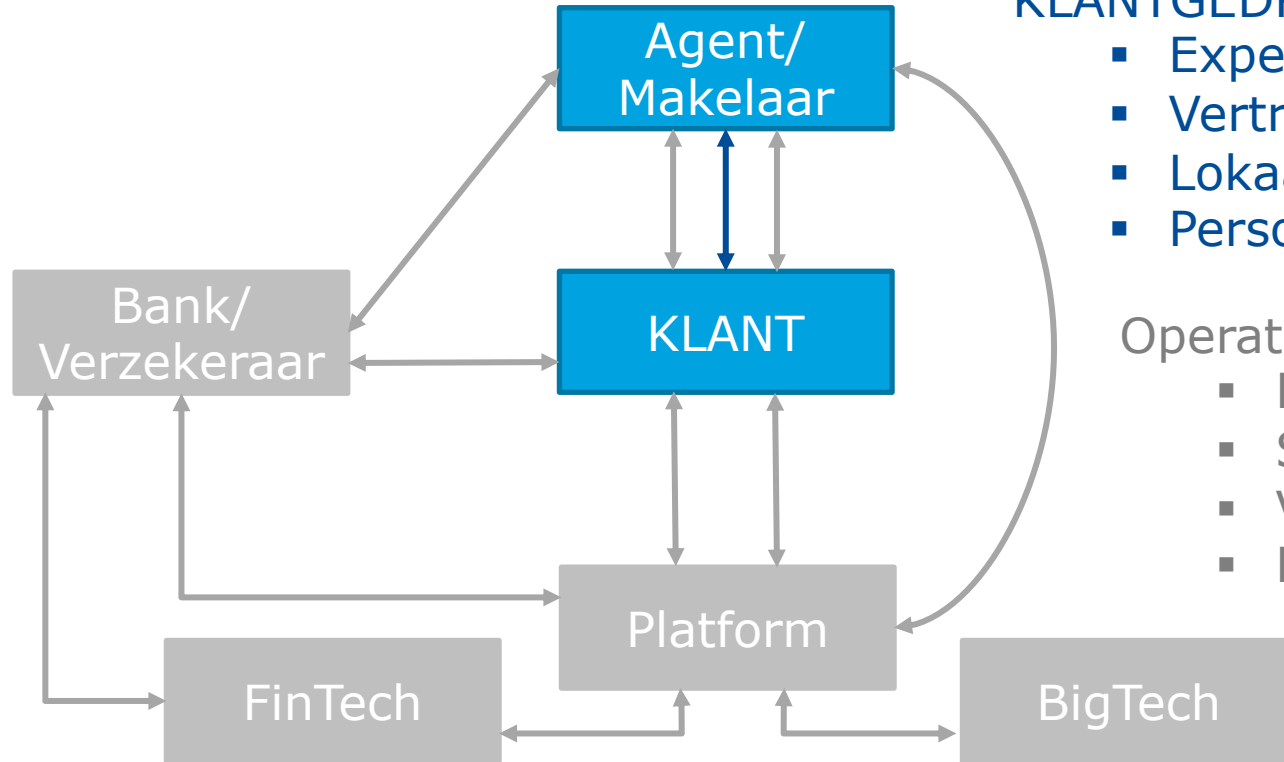
DE WEGEN NAAR DE KLANT



DE WEGEN NAAR DE KLANT



DE WEGEN NAAR DE KLANT



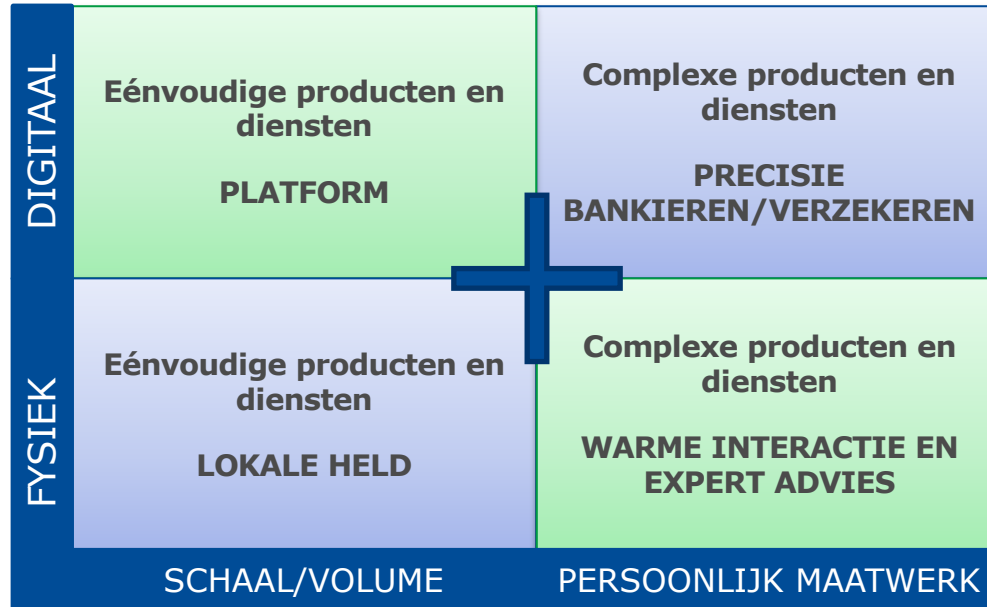
KLANTGEDREVEN

- Expertise & advies
- Vertrouwen
- Lokaal
- Persoonlijk

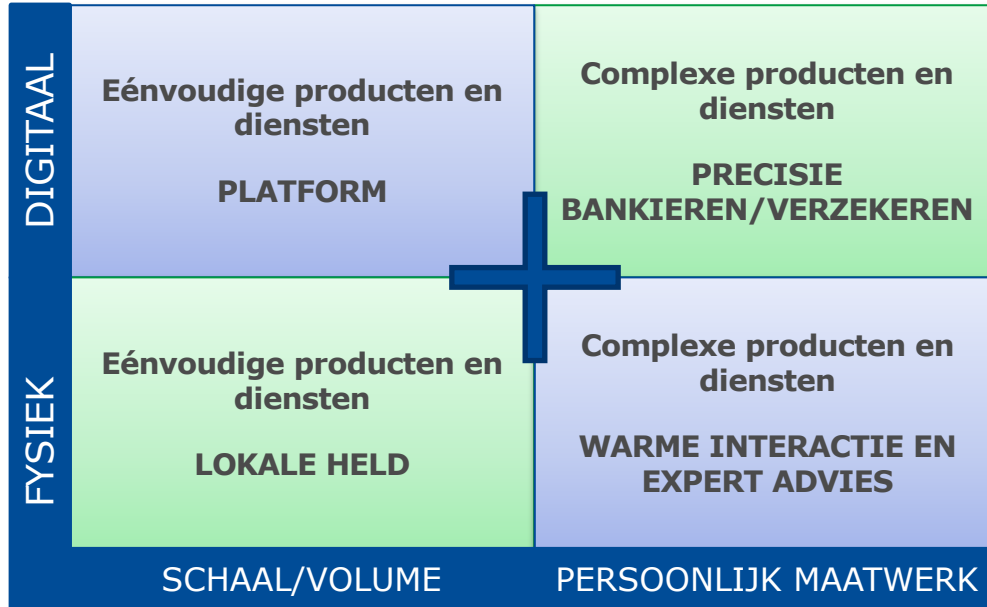
Operational Excellence

- Efficiëntie
- Schaal
- Volume
- Eénvoud

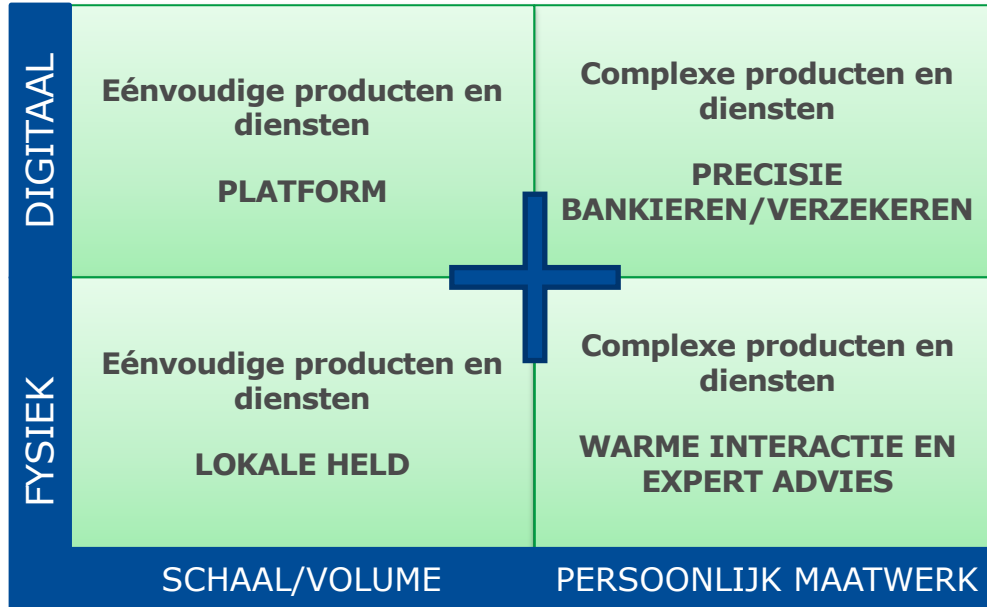
FYGITAAL EN OMNIKANAAL



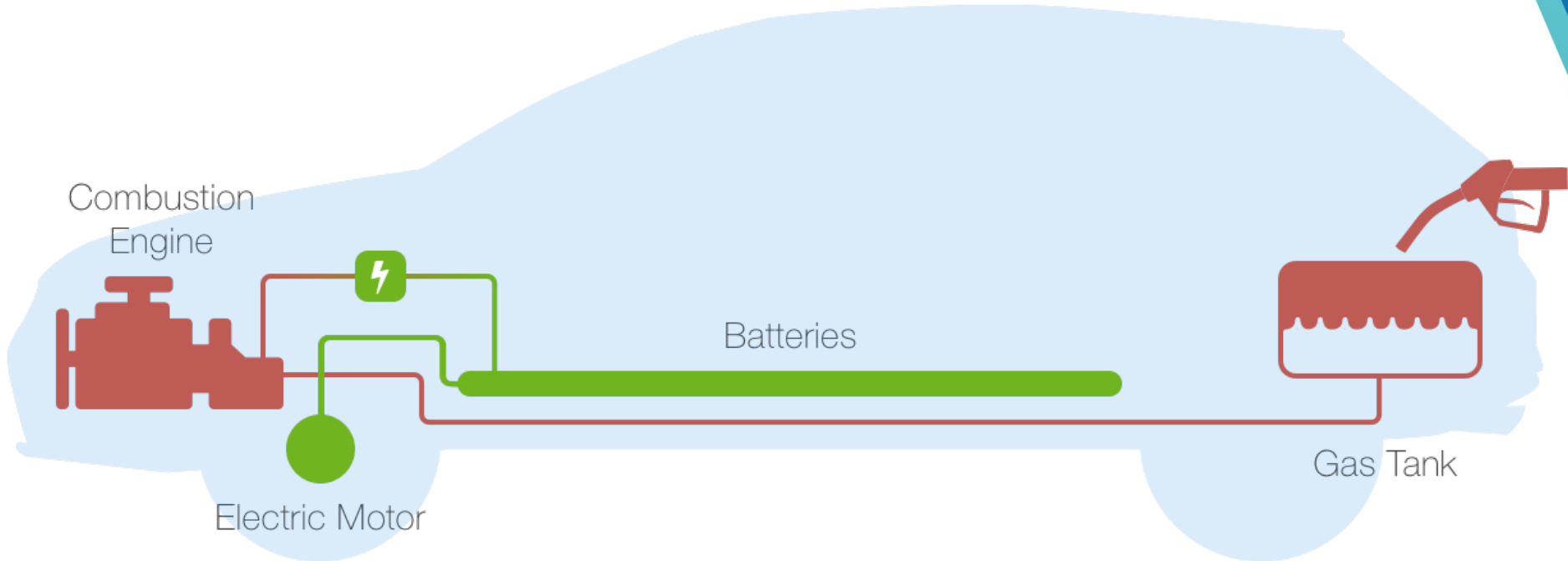
FYGITAAL EN OMNIKANAAL



FYGITAAL EN OMNIKANAAL



HYBRIDE = OP ELKAAR AFGESTEMD EN GEALIGNEERD



HERLADEN VOOR EEN GEZONDE TOEKOMST

**BANKEN &
VERZEKERAARS**



**MAKELAARS &
AGENTEN**



CHARTER - HERLADEN VOOR EEN GEZONDE TOEKOMST



1. We aligneren de klantgedrevenheid van de maatschappij met de commissiestrategie van de maatschappij naar de tussenpersoon.
2. We werken samen sturing uit op klantgedreven incentives waar de tussenpersoon vat op heeft.
3. We gaan voor een globale klantbenadering met respect voor elk kanaal en met respect voor de keuze van de klant.



4. We bouwen samen aan principes rond het toewijzen van leads, klanten en productie over kanalen heen.
5. Engagement om commissiewijzigingen openlijk te argumenteren, documenteren, simuleren, bespreken, nadien op hun effectiviteit te toetsen en indien nodig aan te passen.



6. We bouwen samen aan digitale en andere tools en procedures die de efficiëntie en rendabiliteit van het kantoor verhogen.
7. Om de rendabiliteit van portefeuilles te verhogen is beter inzicht nodig op de rendabiliteit van de klant.



8. Na een akkoord lassen we een stabiele periode in mbt commissiewijzigingen.
9. We maken duidelijke afspraken rond vergoedingen bij wijzigingen in de werklust.
10. We werken samen een omni-kanaal commissiemodel uit met principes rond incentivering over kanalen heen en vermijden concurrentie tussen kanalen.

We doen dit samen – met respect voor de klant, de maatschappij en de tussenpersoon.



Prof. Dr. Bjorn Cumps



Bjorn.cumps@vlerick.com



Bjorn Cumps