

De slimmer oplossing voor verzekeringsspecialisten



VIVIUM DIGITAL AWARDS

**LEADER 2021**

RADAR NON-LIFE



**Niet-leven verzekeringen vergelijken door middel van  
artificiële intelligentie: het kan vanaf nu!**

# ONZE MISSIE



Onze missie: **Verzekeringen eenvoudiger en transparanter maken!**

WIS is een merk van **WikiTree** die **DECAVI** op het project samenwerken. Vertrouwend op de bevestigde technologie inzake artificiële intelligentie die ontwikkeld werden door **Minalea**, bieden wij onze oplossingen en knowhow aan voor onze klanten, makelaars, verzekeraars en distributienetwerken om hun commerciële prestaties aan te scherpen.

Ontwikkeld over meer dan 20 jaar, bundelt WIS unieke digitale technische ervaring en oplossingen.

## HET TEAM



Philippe AFENDULIS  
CEO - WikiTree



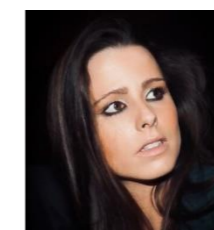
Steve LEJEUNE  
Analyste Noord - WikiTree



Nicolas GORON  
Analyste Zuid - WikiTree



Laurent FEINER  
Partner - Decavi



Julie ARNOLD  
Account Manager-  
WikiTree

# ONZE OPLOSSINGEN

## SMART SALES ASSISTANT



Gericht op de distributienetwerken, is de WIS Assistent de oplossing om uw klanten nog beter te adviseren en de expertise van uw teams te vergroten.

## AIR MARKET VIEWER



De oplossing om de positionering van uw producten op de markt precies te kennen en de impact van een productherontwerp te simuleren.

## ALFRED, le Chatbot



De intelligente Chatbot die heel veel kennis heeft van verzekeringen. Stel het om het even welk vraag en u zal zeker onder de indruk zijn!

## DECAVI Online



Toegang tot de de inhoud van de DECAVI brieven van de afgelopen 10 jaar..

Huidig beschikbare verzekeringsvoorstellen: **Auto, Woning verzekeringen en Burgerlijke aansprakelijkheid Familiale.**

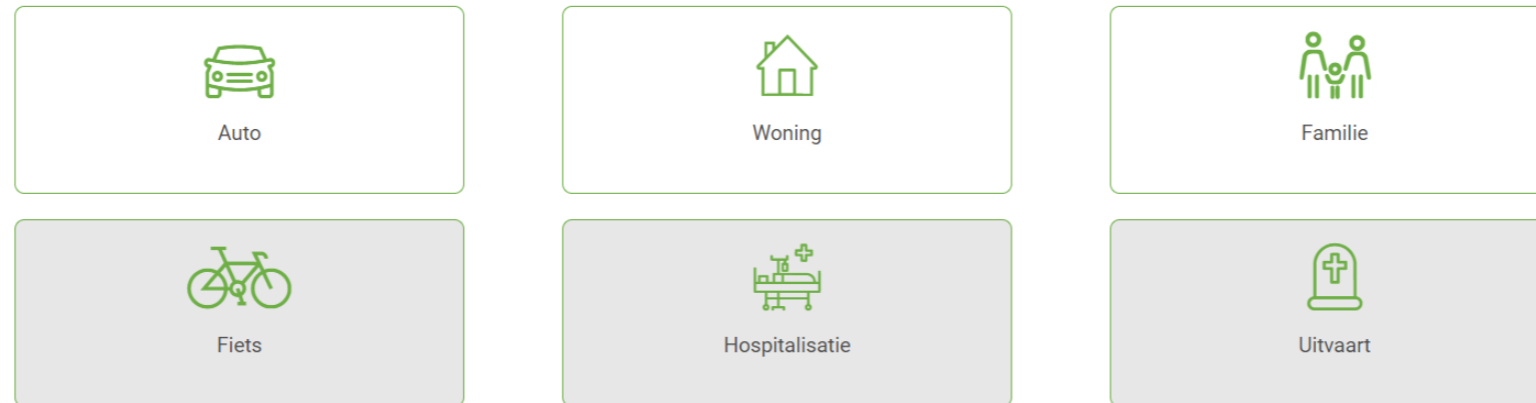
**Nog te komen: Fiets, Hospitalisatie en overlijdensverzekeringen.**

WIS maakt gebruik van artificiële intelligentie oplossingen om de verzekeringsvoorstellen op de markt te analyseren.

Naast het verzamelen en analyseren van onbewerkte gegevens, gebruikt WIS zijn analyses en stelt deze ter beschikking van verzekeringsexperten met behulp van unieke rekentools.

# SMART SALES ASSISTANT : AUTOMATISEER DE SALES PITCH!

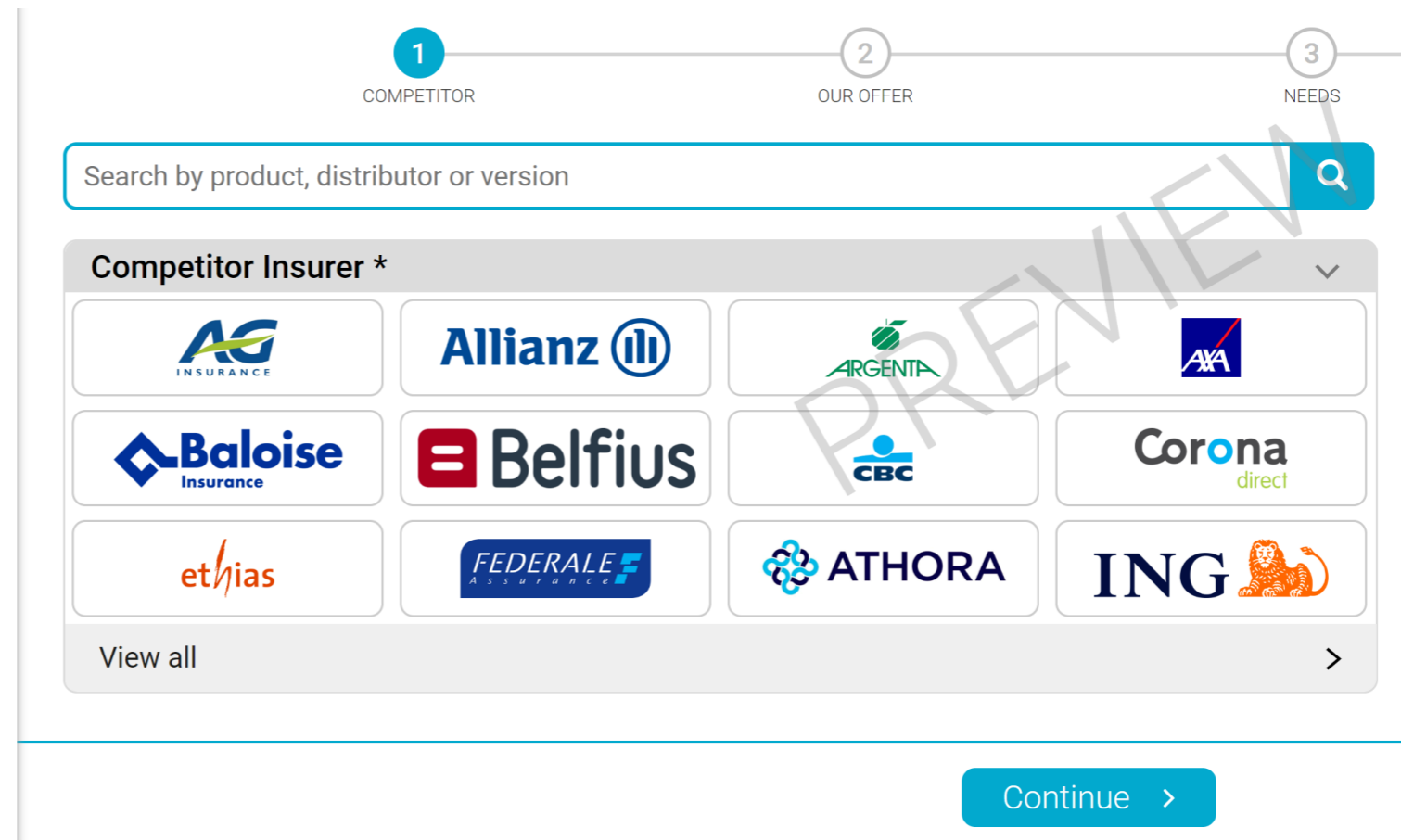
Voor welk product?



- Dynamische analyse oplossing van de verzekeringenvoorstellen op de markt
- Staat toe de sterke punten naar voor te schuiven van de voorstellen in vergelijking met concurrerende producten op de markt.
- Solution SaaS (Service as a Software) : **geen enkele informatica ontwikkeling vereist.**
- Snel opstart
- Delen van de vergelijkingsanalyse met de klant per email, sms en internet link

# SMART SALES ASSISTANT : AUTOMATISEER DE SALES PITCH!

AG Insurance  
Allianz  
Argenta  
Athora (ex-Generali)  
AXA  
Baloise Insurance  
Belfius  
CBC  
Corona Direct  
Ethias  
Fédérale Insurance  
ING  
KBC  
P&V  
Partners  
Les AP  
Touring  
Vivium

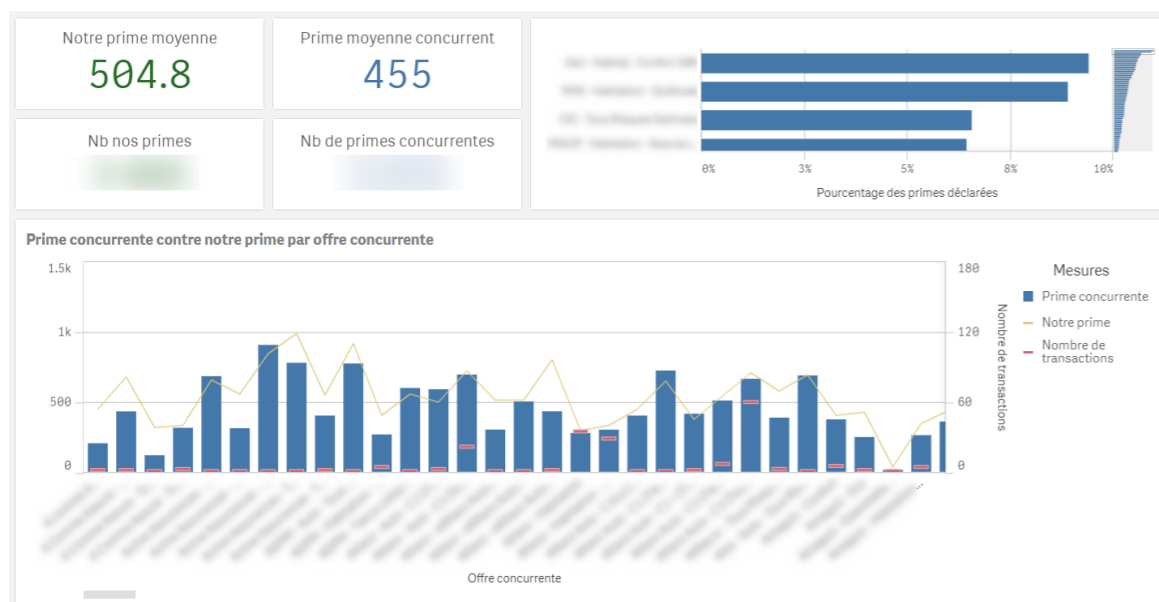


The screenshot displays a user interface for a 'SMART SALES ASSISTANT'. At the top, a progress bar indicates three steps: 1. COMPETITOR (highlighted), 2. OUR OFFER, and 3. NEEDS. Below the progress bar is a search bar with the placeholder text 'Search by product, distributor or version' and a magnifying glass icon. Underneath the search bar is a section titled 'Competitor Insurer \*' with a dropdown arrow. This section contains a grid of 12 competitor logos arranged in three rows and four columns: AG Insurance, Allianz, ARGENTA, AXA, Baloise Insurance, Belfius, CBC, Corona direct, ethias, FEDERALE ASSURANCE, ATHORA, and ING. A 'View all' link with a right-pointing arrow is located at the bottom left of the grid. At the bottom right of the interface is a blue 'Continue >' button.

- 80% van de Belgische markt reeds geanalyseerd
- Dagelijkse updates in Real time

# AIR MARKET VIEWER

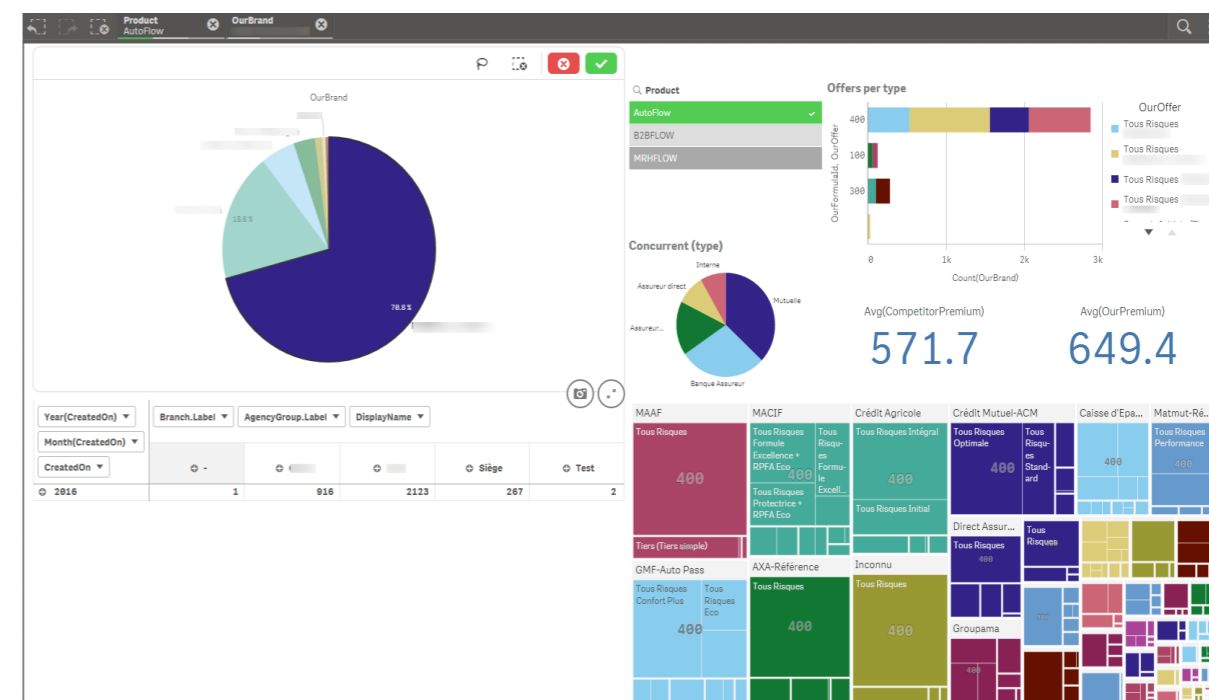
## Positioneer uw verzekeringsproduct op de markt



### Gerpersonaliseerde productpositioneringsstudies:

- Welke garanties zijn beter dan de concurrentie
- Waar situeer ik me ten op zichte van de concurrenten?
- Hoe mijn producten op maat maken om concurrerend te zijn?

- Verzekeraar / Merk
- Verzekeringsproduct (auto, woning, Familiale, Fiets, Hospitalisatie, Overlijden)
- Typologieën van soorten verzekeraars bankverzekeringen, direct verzekeraars, makelaars, multikanaal...
- Soorten ad-hac-verzekeraars
- Soorten voorstellen: bij voorbeeld gamme Eco, gamme Medium, gamme Confort
- Specifieke aanbiedingen, met of zonder opties
- Garanties groepen (bij voorbeeld: schade aan eigendommen, burgerlijke aansprakelijkheid, lichamelijke schade, enz..)
- Klantprofiel
- Criteria die elke garantie samenstelt
- Opties en criteria die de opties maken
- Indicator van de gebruiksfrequentie: voorstellen van de meest voorkomend voorgestelde vergelijkingsvoorstellen
- Klant volgorde: belangrijkheid van de criteria en garantie volgens de bepalingen van de klant
- Verlijking van huidige en voorgaande versie van voorstellen





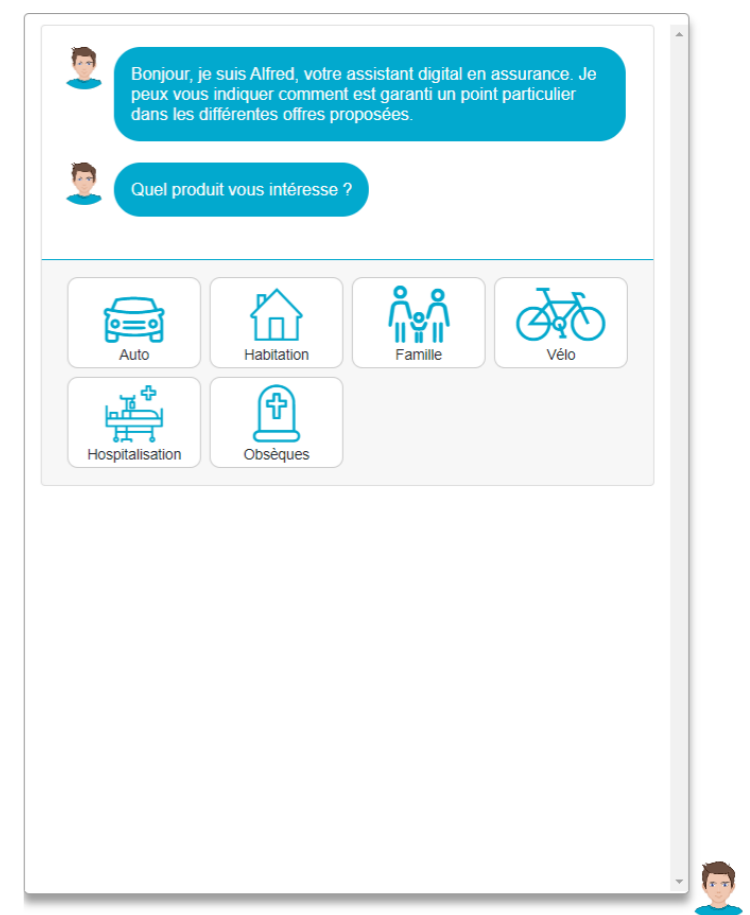
EEN VRAAG OVER EEN CONTRACT ?  
VRAAG HET AAN ALFRED !

Alfred weet misschien niet alles, maar toch best heel veel...

Zo kent hij bij voorbeeld 2 miljoen specificaties over verzekeringscontracten geanalyseerd door de WIS oplossingen.  
Best goed !

Zo zal hij kunnen zeggen of een bepaald element gedekt is of niet in een contract, of het enkel via een bijkomende optie gedekt is, de inhoud van deze optie als ze toegevoegd is aan het contract....

De opzoeking van de technische informatie is vereenvoudigd en versneld, maar tevens in de toegang tot alle informatie heel gebruiksvriendelijk.



# De Decavi brieven Online

---



DE INHOUD VAN ALLE ANALYSES VAN DECAVI. IN SLECHTS ENKELE KLIKKEN!

10 jaar DECAVI brieven digitaal beschikbaar en hun inhoud beschikbaar met enkele klikken.

Kies u verzekering, soort product, of via de zoekfunctie en u kan alle analyses en vergelijkingen op eenvoudige en dynamische manier terugvinden.



# DEMO, INFORMATIE

---



Contacteer ons voor een eerste kennismaking en demonstratie van onze oplossingen

[www.wiki-is.be](http://www.wiki-is.be)