

# MODULIS **20**: 100 000 dossiers in portefeuille en nog vele opportuniteiten voor de toekomst

## BUSINESS

In 1998 hield AG Insurance een nieuw concept boven de doopvont: Modulis. Sindsdien kunnen professionele klanten hun verzekeringen bundelen in een enkel dossier, met belangrijke voordelen. Twintig jaar later heeft Modulis zijn meerwaarde zeker bewezen, en biedt het u nog steeds mogelijkheden om te groeien. De cijfers bewijzen het ...

### Bewezen meerwaarde voor de makelarij

Onlangs werd het 100 000<sup>ste</sup> Modulis-dossier onderschreven [zie kaderstuk over Jolitoit uit Petit-Rechain]. Dat betekent gemiddeld 5000 dossiers per jaar, twintig jaar lang! Modulis is dus een concept dat blijft overtuigen en voor de makelaars een commerciële troef vormt.

**100 000**

**9%**

Modulis bewijst eens te meer dat totaalklanten ook trouwere klanten zijn. Het opzegpercentage ligt er aanzienlijk lager: 9 % voor klanten mét een Modulis-dossier tegenover 12 % voor de volledige portefeuille Business.

Een mooi voorbeeld is Baby's Corner uit Nazareth: zij waren bij de eersten die een Modulis onderschreven en staan 20 jaar later nog altijd achter die keuze [zie kaderstuk op de pagina hiernaast].

3400 euro is de gemiddelde premie per Modulis-dossier. Geen onaardig bedrag, waarop u trouwens uw volledige vergoeding geniet, ongeacht de premieruggave die uw klanten dankzij de Goedeklantbonus kunnen genieten.

**€ 3400**

**€ 432**

Het gemiddeld bedrag dat onze klanten in 2016 dankzij de Goedeklantbonus terugkregen van hun betaalde premies. Een som die trouwens al flink hoger ligt dan de gemiddelde 74 euro van het startjaar.

### Een groot potentieel voor de toekomst

Het aantal Modulis-dossiers waarin 'maar' 2 contracten zijn gebundeld. Deze dossiers komen dus nog in aanmerking voor uitbreiding met bijkomende contracten.

**27 341**

**91 950**

Een overgrote meerderheid van de Modulis-dossiers bevat nog geen specifiek Modulis-pack. Nochtans hebben we tot nu toe al packs gelanceerd voor tien beroepen: apothekers, kinesitherapeuten, tandartsen, huisartsen, boekhouders-accountants, (banket)bakkers, restauranthouders, landbouwers, kappers en uitbaters van voedingswinkels.

Vorig jaar werd ons gamma Business ook beschikbaar in AG Insurance Online én lanceerden we het concept Modulis Easy. Dankzij Modulis Easy kunt u zelf dossiers opmaken en beheren, met de vertrouwde voordelen van Modulis en zelfs de mogelijkheid om de premie te splitsen per maand!

**2017**

Wilt u van dit potentieel gebruik maken om dankzij Modulis uw kantoor te laten groeien? Uw salesmanager kan u op aanvraag de lijst bezorgen met uw klanten van wie het Modulis-dossier nog aangevuld kan worden. De verkoopargumenten blijven dezelfde sterke troeven:

- **Eén dossier** met één enkele vervaldatum en een **globale premie**
- **Gratis premiesplitsing** per 3 of 6 maanden (of zelfs per maand voor klanten met een Modulis Easy-dossier!)
- De **Goedeklantbonus** die hen bij beperkte schade jaarlijks 10 % van de betaalde premies terugstort
- De mogelijkheid om een beroep te doen op een **dienst voor hulp bij schuldivorderingen** en om - aan zeer voordelige voorwaarden - **advies te krijgen van een advocatenkantoor** bij het opstellen of herzien van hun algemene verkoopvoorwaarden.

## 100 000 Modulis-dossiers, dat verdient een dankuwel!

Deze twintigste verjaardag zou niet mogelijk zijn zonder onze makelaars én klanten. Daarom brachten we samen met hun makelaar een kleine, symbolische attentie naar twee bijzondere klanten: de 'oudste' en de 100 000<sup>ste</sup>!



Makelaar Glenn Nuytemans (uiterst rechts) van KMO-Assur mocht, samen met salesmanager Raf Nauwelaers (naast hem) champagne overhandigen aan de zaakvoerders van Baby's Corner uit Nazareth, een speciaalzaak met alles voor kinderen tot 12 jaar (ook B2B!) en officieel onze 'oudste' Modulis-klant.

*"Uiteraard was de klant gecharmeerd door deze verrassing. Deze mensen zijn altijd trots om hun zaak te kunnen tonen en dat hun trouw nu beloond werd, was de kers op de taart. Eigenlijk is deze klant pas een paar jaar geleden naar mij gekomen, mét bestaand Modulis-dossier. Wij hebben dat toen grondig geëvalueerd en, hoewel ik bij een andere maatschappij een lagere premie kon voorstellen, besloten het contract verder te zetten. De klant was immers altijd tevreden geweest over Modulis, over de dienstverlening van AG Insurance en over de jaarlijkse Goedeklantbonus.*

*Toch raad ik mijn collega's aan om zo'n regelmatige analyse zeker niet te vergeten - de behoeften veranderen immers. En zorgen dat uw klant goed beschermd blijft, is de beste manier om hem in portefeuille te houden!"*

Makelaar Tristan Heeren (rechts) van Homelinks S.P.R.L. mocht hetzelfde doen bij zijn klant Jolitoit uit Petit-Rechain, die onlangs het 100 000<sup>ste</sup> Modulis-dossier onderschreef



*"Het was heel plezant om deze klant een kleine attentie te mogen overhandigen. Hij was al langer bij mij verzekerd voor zijn privéleven. Toen we in die context zijn situatie overliepen, besloten we samen dat Modulis goed aansloot bij zijn professionele behoeften en dat hij bovendien voordeliger uitkwam dan voordien. Persoonlijk apprecieer ik vooral het globale zicht dat Modulis me biedt per klant. Ik weet wat de klant onderschreven heeft en wat hij in totaliteit betaalt. Geen enkele andere maatschappij biedt dat gemak. Bovendien kan ik altijd rekenen op een heel proactieve en efficiënte ondersteuning door de beheerdienst in Luik."*