

PARTNER IN KENNIS

IN 2020 VERANDEREN WE VAN KOERS. EEN ANDERE NAAM IS HIER ONDERDEEL VAN, MAAR DAT IS ZEKER NIET ALLES. WAT GAAN WE ANDERS DOEN? WE GAAN ONS NADRUKKELIJKER PRESENTEREN ALS ONTZORGER; VOOR U, MAAR OOK VOOR DE CONSUMENT. EN ZOALS ALTIJD DOEN WIJ DAT NET EVEN ANDERS: EEN BEETJE BRUTAAL EN EIGENZINNIG, MAAR WEL OP BASIS VAN EEN DUIDELIJKE VISIE.



EDV Groep wordt CUMUS en wijzigt koers

Mogelijk kent u EDV Groep nog niet. Al vanaf 2012 kunt u bij ons terecht voor inventieve cloudoplossingen voor het financieel intermediair. Het meest opvallende daarvan is dat u zonder bepaalde vereiste hard- en/of software kunt werken. Cloudoplossingen kennen immers geen systeemeisen. Onze bekendste oplossing is natuurlijk Assuportal, een prachtig stuk gereedschap dat 24/7 voor u beschikbaar is, waar ook ter wereld.

Wij proberen zoveel mogelijk de zorgen van automatisering bij u weg te nemen: software-installaties zijn niet nodig, wij installeren de updates en verzorgen de back-ups. Dit alles met als doel dat u ongestoord kunt werken met moderne systemen. Uit de reacties van onze klanten blijkt dat zij dit enorm waarderen. Van 'starter' tot 'overstapper', iedereen is zeer positief.

In de loop van de jaren zijn wij uitgegroeid tot een stabiele speler in deze markt en bieden een mooi alternatief voor de bekende systeemhuizen, zeker als u volledig in de cloud wilt werken. Sinds 2015 zijn wij ook aanwezig op Aruba, Bonaire en Curaçao. Daar bedienen we onze klanten met een speciale

(Engelstalige) versie van Assuportal en de bijbehorende klantenApp. Voor deze markt hebben wij ook een front-end op de bestaande back-office systemen ontwikkeld, zodat de gebruikers direct de bovengenoemde voordelen kunnen ervaren zonder de bekende back-office functie te verliezen.

BELANGRIJK JAAR

Partijen als Facebook, Amazon, etcetera, zijn dermate groot dat zij over voldoende power beschikken om de consument rechtstreeks te bereiken en te voorzien van de gewenste informatie of diensten. Denk aan het aanbieden van verzekeringen, bankdiensten, enzovoort. Op deze ontwikkelingen moeten we ons voorbereiden.

Wij denken dat de tijd rijp is dat de consument zelf eigenaar is en blijft van zijn ingevoerde data. De tijd van het steeds maar inkloppen en toezenden van informatie is voorbij. De consument is straks zelf 'in charge' en bepaalt nadrukkelijk zelf aan wie hij/zij data wenst te verstrekken. Eenmalig invoeren in een omgeving die daartoe speciaal voor hem/haar is ingericht. Alle mogelijke vormen van informa-

tie kunnen door derden aan deze omgeving worden aangeleverd en indien mogelijk direct opgeslagen. Dit zal zich zeker niet beperken tot verzekeringen en hypotheeken, maar bijvoorbeeld ook energie-, telefoon- en internetabonnementen.

Deze omgeving gaan wij beschikbaar stellen aan de consument. Wij willen graag dat andere partijen zich aansluiten. Als de consument er steeds meer van overtuigd raakt dat het ook in zijn of haar voordeel is om hiervan gebruik te maken, zal er ook meer data in worden opgeslagen. Wij zien het als onze taak om partijen ervan te overtuigen om met ons mee te doen.

Helaas hebben wij in de markt eerdere initiatieven zien stuklopen. De intenties waren vaak positief, maar gaandeweg won vaak het eigen belang. Het niet willen delen van informatie blijft dan ook een hardnekkig verschijnsel. Om dit initiatief wel te laten slagen doen we nadrukkelijk een oproep aan partijen in de markt. Wij kunnen en willen dit niet alleen ontwikkelen en zijn daarom op zoek naar partijen die dit samen met ons willen doen. De basis staat en is inmiddels in de markt gezet.



‘Elkaar helpen en versterken’. V.l.n.r.: Henk Roepers (directeur), André Westerhof (adviseur Cloudsolutions) en Erik Broerse (directeur).

WAT BIEDT CUMUS?

CUMUS Cloudoplossingen

De basis van de consumentenomgeving stellen wij dus beschikbaar. Maar natuurlijk blijven wij doorgaan met het in de markt te zetten van Assuportal, want ook daarvoor zijn de mogelijkheden groeiende. Zeker nu de voordelen van werken vanuit de webbrowser steeds bekender worden, neemt ook bij ons de vraag toe. In 2020 komen we met een volledige nieuwe release op de markt. Onze huidige klanten zullen hiervan zonder meerprijs gebruik kunnen maken. Ook de KlantenApp is volledig vernieuwd en sluit perfect op deze versie aan.

CUMUS Intermediairdiensten

Steeds vaker ontvangen wij het verzoek van de assurantiemakelaars om ondersteuning bij de administratieve handelingen. Natuurlijk kennen wij de huidige

back-office systemen van de serviceproviders, maar zoals wel vaker is dan de vraag hoe onpartijdig deze aanbieders opereren. Wij zijn evenwel nadrukkelijk onafhankelijk en bieden deze dienstverlening dan ook als zodanig aan. Begin 2020 starten we bij de eerste kantoren met deze dienstverlening.

CUMUS Academy

Wij merken dat er een duidelijke behoefte bestaat om het kennisniveau op peil te houden. Daartoe kunt u komend jaar bij ons in Amstelveen terecht voor standaard en maatwerk opleidingen.

AMBITIEUS

We beseffen dat wij onszelf ambitieuze doelstellingen hebben opgelegd. De wereld zal kennismaken met CUMUS en dat doen wij zoals sommigen van ons gewend zijn op de inmiddels bekende eigen wijze. Niet gehinderd door allerlei bijza-

ken richten wij de focus op het vergroten van de klantenkring en onze naamsbekendheid. Wij gebruiken hier de middelen voor die bij ons passen. Niet meer beloven dan we kunnen waarmaken.

Aangezien onze aspiraties echter een hoog tempo vereisen zijn wij nadrukkelijk op zoek naar partners die samen met ons deze ambities willen verwezenlijken. Wij geloven heel erg in samenwerken. Ben je werkzaam als financieel intermediair of in de ICT? Ben je verzekeraar of geldverstrekker? Zoek je mogelijkheden om te investeren? Wil je werken bij CUMUS? Kom dan een keer bij ons ‘een bakkie doen’ in Amstelveen, dan kunnen we de mogelijkheden samen bespreken.

Laten we elkaar helpen en versterken in plaats van vasthouden aan oude gewoonten die op den duur gedoemd zijn om plaats te maken voor moderne alternatieven. De consument is al aan het veranderen, nu wij nog! ■