

Webinar 2 november 2022

'De toekomst van data-uitwisseling tussen dienstverlener en consument'

Q&A

Wat is het huidige wettelijke kader met betrekking tot het digitaal verstrekken van polisdocumenten? Is actieve toestemming van de verzekeringnemer nog steeds een vereiste? Of is inmiddels ook een negatieve optie toegestaan?

Doccle maakt het mogelijk een digitale verbinding tussen de consument en de dienstverlener te leggen. De aanbieder of de adviseur nodigt de klant digitaal uit met 'Doccle – Connect'. In de communicatie wordt expliciet gevraagd of de klant de verbinding en digitale communicatie accepteert. Via deze verbinding is het mogelijk informatie (documenten en data / persoonlijke gegevens) af te leveren en op te vragen uit de kluis van de consument.

Is er ook een rol voor het intermediair binnen Doccle?

Ja er is zeker een rol voor de intermediair met Doccle. Door het centrale platform kan Doccle juist de verbinder zijn tussen de adviseur en de aanbieder. Iedereen kijkt altijd naar dezelfde informatie dus geen miscommunicatie of verschil in versies meer. Omdat data eenvoudig en veilig kan worden uitgewisseld blijft de adviseur in de toekomst eenvoudig op de hoogte van de veranderende situatie van de klant (trouwen, scheiden, ZAP, kind etc.)

Is er sprake van one-way of two-way communicatie tussen Doccle en de andere omgevingen?

Two – way communicatie. Je kan Doccle perfect koppelen met bestaande omgevingen zoals de mijn-omgeving. Dit kan je dankzij de Doccle-plugins of API koppelingen. Hiermee kan je documenten visualiseren en vervolgens laten betalen of ondertekenen door je gebruikers. Ook kan je persoonlijke data veilig en met toestemming uitwisselen.

De gedachte is 'consument heeft alles beschikbaar in 1 portaal'. Welke andere partners dan ANVA heeft Doccle in Nederland al?

Doccle is sinds de zomer live in Nederland binnen het Notariaat. Doccle is gestart met kantoor Van den Brekel in Breda en verder zijn ze met een groot aantal partijen aan het koppelen. Nobilex, software leverancier in het notariaat kiest voor Doccle om actief te kunnen innoveren.

Doccle spreekt met partijen uit alle mogelijke sectoren:

- ICTU , innovatie organisatie van de overheid (cases Slachtofferhulp, Virtueel inkomenloket en later ook slachtofferhulp).
- Daarnaast wordt de laatste hand gelegd om te koppelen met hypotheek advies software leveranciers Adviesbox en Hyposimpel.
- Met Aplaza is Doccle in verregaande intentie tot samenwerken.
- Met APG, grootste pensioenuitvoerder in NL zijn testen rond hyperpersonalisatie gestart.

- Overheidspartijen waarvan met hun Innovatie en strategie afdelingen (periodiek) contact is. Een aantal wil data experimenten met Doccle doen: Belastingdienst / ICTU/ SVB/ KvK / UWV
- VNO-NCW bespreekt de mogelijkheden om Doccle in te zetten tegen cyber criminaliteit en als digitale hulp bij de rol van Poortwachter
- Verbond van Verzekeraars en CGA / ANVA start een beweging van 'Open-innovatie' met o.a. inzet van Doccle.

Heb je hier een dashboard in Doccle voor beschikbaar m.a.w. (nog) een extra portal die een medewerker/gebruiker bij moet houden?

De Doccle-app is inderdaad een nieuwe applicatie. Maar het grote voordeel echter is dat je op Doccle meerdere bedrijven samen kan beheren. Je hoeft dus niet in te loggen in de 'mijn-omgeving' van al je verschillende leveranciers. Eénmaal inloggen op Doccle geeft je een overzicht van al je leveranciers samen. Daarnaast kan je als bedrijf Doccle ook integreren in je eigen portal. Zo kunnen je klanten op jouw vertrouwde omgeving van alle functionaliteiten van Doccle genieten.

Hoe ziet het kostenmodel eruit voor consumenten en aanbieders? Betaalt een consument voor zijn kluis en betaalt een aanbieder om Doccle te kunnen aanbieden?

Doccle is volledig gratis voor de consument. Het businessmodel van Doccle bestaat eruit dat bedrijven die met Doccle samenwerken, een klein bedrag betalen om documenten of data af te leveren, het laten betalen van een factuur, voor digitaal ondertekenen of het versturen van een dataverzoek. Het voordeel voor de organisatie is dat ze geen extra applicaties hoeft te onderhouden en altijd met haar klant in een directe verbinding staat.

Je moet wel heel veel media inzet gaan doen om Doccle in Nederland geaccepteerd te krijgen bij 2,5 miljoen mensen. Hoe gaan jullie dat doen? Zijn er grootbanken die met Doccle mee gaan doen zoals de KBC in België?

In België wordt Doccle gebruikt bij 45% van de huishoudens. Deze resultaten zijn er voornamelijk gekomen door de samenwerking met bedrijven die Doccle gebruiken voor hun administratieve processen. Een uitgebreid onboardingstraject waar zowel technische als communicatieve aspecten aan bod komen, is dan ook noodzakelijk. Op dit moment vindt sectoroverstijgende activatie plaats via overheidsorganisaties, notarissen, verzekeraars/volmachten, financieel adviseurs en Pensioenuitvoerders. Contacten met telecompartijen, energiemaatschappijen en waterschappen worden gelegd. Ook gaat Doccle contacten leggen met onafhankelijke consumentenorganisaties.

Wie is in deze gebaat bij het gebruik van Doccle? En hoe is dit bijvoorbeeld anders dan een AWI klantmap?

Iedereen die zijn administratie (privé of eigen bedrijf) moet beheren heeft baat bij Doccle. Doccle zorgt ervoor dat alles veilig op 1 plek samenkomt en van daaruit ook afgehandeld kan worden. Tot op heden is dit een blinde vlek in het administratie-landschap. Doccle bewaart alles overzichtelijk en veilig en zorgt ervoor dat je niets vergeet of niets kwijtraakt. Zo ontzorgt Doccle haar gebruikers

zodat ze meer tijd hebben voor andere dingen. AWI krijgt meer traffic naar haar portaal en Verzekeraars/ aanbieders die Doccle inzetten krijgen betere communicatie en hoeven minder applicaties te onderhouden en krijgen zo ruimte om de aandacht op zaken te richten waarmee ze zich kunnen onderscheiden.

Wat is de prijs van Doccle ongeveer?

Een consument (particulier) kan Doccle gratis gebruiken. De bedrijven betalen voor het gebruik van het platform. Er zijn verschillende modellen of bundels beschikbaar zodat er altijd een perfect passende optie is voor jouw bedrijf. Voor een voorstel op maat kun je contact opnemen met Doccle.

Kan ik Doccle integreren en mijn klanten uitnodigen om de Doccle-app te uploaden om vervolgens meer info te kunnen bieden vanuit mijn MijnOmgeving? In plaats van wachten tot de klant Doccle een keer ontdekt heeft?

Je kan als bedrijf verschillende technieken gebruiken om je klanten uit te nodigen om met Doccle te starten. Zowel voor een papieren document als vanuit een email of je 'Mijn-omgeving' heeft Doccle tools beschikbaar om je klanten op een eenvoudige manier de verbinding met Doccle te laten maken. De beste conversie wordt natuurlijk behaald door de combinatie van deze technieken. Deze manier van werken met uitnodigingen is dan ook de aanbeveling door Doccle.

Dit werkt natuurlijk hartstikke mooi maar eigenlijk is dit er al via Finconnect/Finly.

Met Doccle krijgt de consument / MKB-er sectoroverstijgend overzicht en worden ze ook echt eigenaar van hun eigen data en documenten. Vanuit Doccle zou je, zonder weer een wachtwoord te moeten onthouden, direct kunnen inloggen in bijvoorbeeld Finconnect/Finly.

Wil je graag meer weten over Doccle en hoe dit voor jouw bedrijf een oplossing kan bieden, kijk dan op [doccle.nl](https://www.doccle.nl)