

Outsourcing drogą do optymalizacji kosztów

Wiele podmiotów z rynku ubezpieczeń na życie wciąż analizuje, jak najkorzystniej prowadzić rachunki udziałów. Podobne pytanie, związane z prowadzeniem rejestru

uczestników, wiele lat temu zadawały sobie podmioty z rynku funduszy inwestycyjnych. Dziś zdecydowana większość z ponad pięćdziesięciu towarzystw korzysta z usług agentów transferowych.

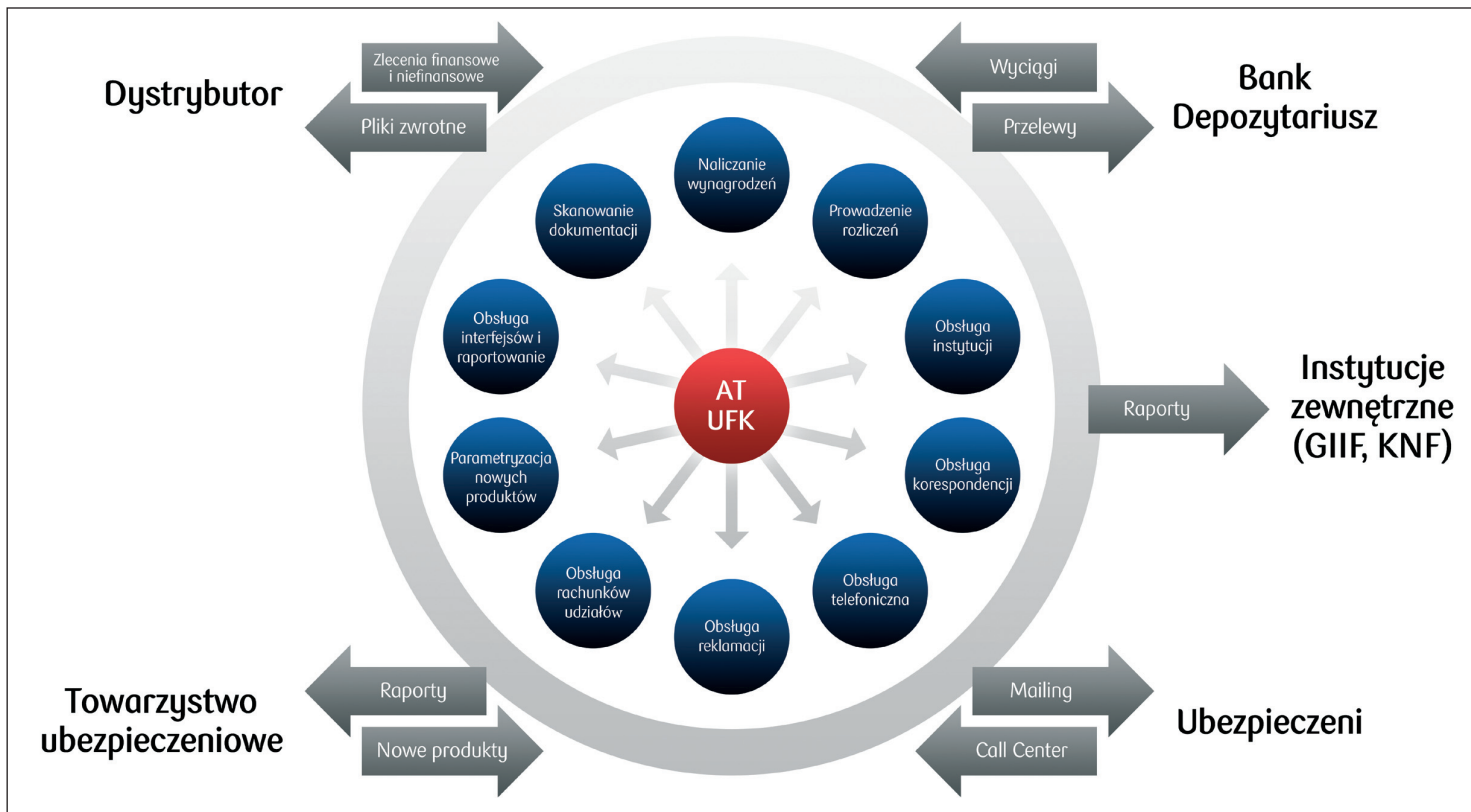
Spółki świadczące usługi prowadzenia rejestrów stworzyły własne systemy informatyczne, dzięki czemu mogą w pełni spełnić oczekiwania stawiane przez klientów. Tworząc nowoczesną

procesową strukturę organizacyjną, tak jak np. PKO BP Finat, umożliwiają osiągnięcie efektu skali w przypadku świadczenia usług dla wielu klientów. Jeśli korzystamy ze sprawdzonych

i bezpiecznych usług oferowanych przez PKO BP Finat, obsługa rejestrów udziałów jest tańsza, a zmiany w produktach oferowanych przez Towarzystwa realizowane szybciej i bardziej wydajnie. Taki scenariusz może nie być możliwy do osiągnięcia, jeśli towarzystwo zdecyduje się na obsługę we własnym zakresie.

Zakres usług, jakie towarzystwo może powierzyć Finat, jest bardzo szeroki, od podstawowych czynności, poprzez pełną obsługę ubezpieczonego. W ramach świadczenia usług przy użyciu autorskiego systemu AT UFK możliwe są: realizacja m.in. obsługi rozliczeń związanych z wpłatami i wypłatami z funduszu, przeliczanie wypłat, przyjmowanie i realizacja innych dyspozycji ubezpieczonych, a także pełna obsługa sieci dystrybucji, włączając w to obsługę wynagrodzeń prowizyjnych dla sieci dystrybucji. Zakres dostępnych funkcjonalności systemu przedstawia załączony rysunek.

Michał Matysiak
PKO BP Finat



SYSTEM TRANSAKCYJNO-ROZLICZENIOWY

Jak sprzedaje Superpolisa?

Szybkie, ale kompleksowe zbieranie danych od klienta

Priorytetem na etapie planowania systemu do kalkulacji cen i prezentacji ofert jest odpowiednie nazwanie i opracowanie ciągu pól, które na potrzeby zakupu samodzielnie wypełnia klient (w kanale direct – poprzez formularz w internecie) lub agent w imieniu kupującego polisę (telefoniczny kanał direct oraz sprzedaż naziemna). Powodzenie powinno być mierzone czasem oraz precyzją, rozumianą jako zgromadzenie wystarczającej ilości informacji do przeprowadzenia kwotacji we wszystkich dostępnych w ofercie multiagencji towarzystwach. Dotyczy to przede wszystkim ubezpieczeń komunikacyjnych OC i AC czy majątkowych, których skomplikowana konstrukcja wymusza pozyskanie od klienta większej ilości danych niż w przypadku np. ubezpieczeń turystycznych. Przykład Superpolisy pokazuje, że taka optymalizacja jest jak najbardziej możliwa. Osoba, która po raz pierwszy korzysta z kalkulatora, może w ok. 5 minut wypełnić formularz dla pakietu OC + AC, by otrzymać porównanie ofert. W przypadku polis turystycznych całą transakcję można zamknąć nawet w 2–3 minuty.

Pełna transakcyjność...

Oprócz umiejętnie opracowanej koncepcji pozyskiwania danych na potrzeby sprzedaży, bardzo istotne jest także to, do jakiego etapu obsługi prowadzi klienta i agenta proces gromadzenia informacji. Z punktu widzenia osoby kupującej polisę poprzez internetowy kanał direct, bardzo ważne jest to, że zastosowane w Superpolisie rozwiązanie pozwala mu nie tylko porównać ceny

Przejrzysty i sprawny system transakcyjno-rozliczeniowy to podstawa funkcjonowania multiagencji ubezpieczeniowej. W Superpolisie wysokiej jakości rozwiązania informatyczne nie tylko poprawiają jakość i wydajność pracy agentów, ale również pozytywnie wpływają na zadowolenie klientów z obsługi.



Prosta i przejrzysta ścieżka sprzedaży nie jest jednak dedykowana wyłącznie klientom docelowym. Korzystają z niej również (a właściwie przede wszystkim!) konsultanci Superpolisy w kilkudziesięciu placówkach wyłącznych, w przeszło 350 punktach partnerskich, a także ponad 600 niezależnych doradców.

– jak to ma przecież często miejsce na polskim rynku multiagencyjnym – ale także dokonać transakcji końcowej. Co istotne,

Superpolisa umożliwia online'owy zakup produktów tych towarzystw, które na własną rękę nie działają w kanale direct!

Prosta i przejrzysta ścieżka sprzedaży nie jest jednak dedykowana wyłącznie klientom docelowym. Korzystają z niej również (a właściwie przede wszystkim!) konsultanci Superpolisy w kilkudziesięciu placówkach wyłącznych, w przeszło 350 punktach partnerskich, a także ponad 600 niezależnych doradców. System transakcyjno-rozliczeniowy to ich codzienne narzędzie pracy, które ułatwia bieżącą obsługę klientów, m.in. poprzez łatwy dostęp do historii szkodowej w bazie Ubezpieczeniowego Funduszu Gwarancyjnego, oraz rozliczanie prowizji po zamkniętych transakcjach.

...i unikatowe rozwiązania rynkowe

Można powiedzieć, że multiagencja ma dobry system wtedy, gdy jej narzędzie wyróżnia się wśród innych funkcjonujących na rynku rozwiązań. Superpolisa może więc pochwalić się pełną transakcyjnością systemu, co z kolei wiąże się z inną unikatową dla działających w Polsce firm funkcją, czyli internetową sprzedażą ubezpieczeń OC i AC na motocykle (choppers, crossowe, szosowe, sportowe oraz turystyczne), skutery oraz quady. To pierwsze tego typu rozwiązanie nie tylko na polskim rynku multiagencyjnym, lecz ubezpieczeniowym w ogóle. Przykład Superpolisy pokazuje zatem, w jaki sposób nowatorskie rozwiązania informatyczne potrafią rewolucjonizować sprzedaż polis, wyznaczając oparty na nowoczesności kierunek rozwoju branży pośrednictwa ubezpieczeniowego.

Jakub Nowiński
Superpolisa.pl