



Kluczowe cechy:

- Ewidencja klientów zgodna z ustawą o ochronie danych osobowych, wraz z historią zmian
- Ewidencja przedmiotów
- Ewidencja zdjęć
- Pełne i zawsze aktualne informacje o umowie (z wyróżnieniem obszarów wiedzy oraz niewiedzy)
- Prowadzenie polis zawieranych w walutach obcych
- Graficzna prezentacja umowy ubezpieczenia
- Ubezpieczeniowy system finansowo-księgowy
- Kompleksowa obsługa sieci sprzedaży
- Otwarte i wielowymiarowe raportowanie
- CRM – zarządzanie kontaktami z klientami
- Magazyn druków z historią obiegu dokumentów
- Praca w sieci LAN/WAN w technologii Client/Server

Zarządzanie czy zgadywanie...

Insurtec B2 – wiodące rozwiązanie do obsługi ubezpieczeń

Insurtec B2 jest efektem:

- 7 lat pracy nad programami dla pośredników ubezpieczeniowych
- Konsultacji z ponad 1000 pośredników
- Sugestii zgłaszanych przez 500 Klientów
- 3 lat pracy związanych z teorią ubezpieczeń
- Ponad 60 prototypów
- Ponad 200 opracowanych procedur ubezpieczeniowych

Insurtec B2 obsługuje **pełen cykl sprzedaży i rozliczeń produktów finansowo – ubezpieczeniowych.**

Insurtec B2 jest w pełni profesjonalnym, sprawdzonym w działaniu systemem informatycznym do obsługi ubezpieczeń. Dzięki modułowej budowie i najnowszemu rozwiązaniu technicznemu, charakteryzuje się intuicyjnym panelem użytkownika oraz **elastycznością w dostosowaniu do potrzeb klienta.**

Wprowadzając na rynek ten produkt naszym celem było jak najszersze wykorzystanie możliwości technicznych oferowanych nam poprzez nowoczesne **narzędzia informatyczne i telekomunikacyjne firmy Borland®.**

Drugim wiodącym celem było zbudowanie systemu, który byłby na tyle **modułowy i skalowalny**, aby w krótkim czasie można było **dostosować go do konkretnych potrzeb i wymagań każdego klienta.**

Rozwiązanie takie zapewnia **dostęp** do zgromadzonych informacji, **z dowolnego miejsca**, dla wszystkich pracowników i współpracowników firmy.

Pełne i zawsze aktualne informacje o umowie dają niespotykaną dotąd **w systemach dla pośredników, precyzję i pełność informacji o umowie.**

Zaimplementowanie **systemu kont ubezpieczeniowych** pozwala na **pełną kontrolę finansową** w zakresie sprzedanych umów, rozliczeń sieci agentów, rozliczeń względem zakładu ubezpieczeń wraz z **kontrolą płatności rat i wznowień (również na koncie zakładu ubezpieczeń).**

Dla kogo przeznaczony jest system?

Insurtec B2 jest rozwiązaniem przeznaczonym dla:

- Zakładów ubezpieczeniowych i ich Oddziałów
- Firm brokerskich – (jedno- i wielo-oddziałowych)
- Multiagencji
- Sieci sprzedaży ubezpieczeń
- Wszystkich innych podmiotów sprzedających ubezpieczenia

Siwak Insurtec B2

Korzyści dla Twojej firmy

- **Zwiększenie szybkości działania i ograniczenie kosztów działalności** - dzięki z informatyzowaniu wielu procesów w firmie (rozliczenia z zakładem ubezpieczeń, ewidencję ubezpieczeń i rozliczenie sieci sprzedaży, itp.), możliwe staje się wygospodarowanie dużej ilości cennego czasu
- **Stworzenie centralnej bazy informacji w przedsiębiorstwie** - zwiększenie efektywności wykorzystania czasu oraz zwiększenie wygody korzystania z danych, dzięki istnieniu wszystkich informacji w jednym miejscu

- **Zwiększenie kontroli i poprawa funkcjonowania sieci sprzedaży** - dzięki wyposażeniu pośredników w system informatyczny oraz możliwość przekazywania danych od pośredników nawet każdego dnia

Jakie problemy rozwiąże wdrożenie Insurtec B2?

- **Uporządkuje dane i utrzyma je w jednej bazie danych**
- **Polepszy obieg informacji i skoordynuje je wewnątrz firmy**
- **Polepszy efektywność pracy pracowników**

Technologia i bezpieczeństwo

- Wykorzystanie najnowszych technologii pozwala na **dostęp do informacji w dowolnym miejscu i czasie**
- **Przyspieszenie i usprawnienie pracy pracowników**, poprzez szybkie wyszukiwanie informacji, przekazywanie danych
- Zastosowanie rozwiązania bazodanowego zapewnia **centralne, bezpieczne miejsce do przechowywania danych biznesowych o znaczeniu krytycznym**. System zapewnia scentralizowany dostęp do danych i aplikacji



- **Kontrola finansowa wszystkich obszarów działalności firmy** - dzięki zastosowaniu kompletnego systemu kont ubezpieczeniowych, każda przepływająca złotówka jest kontrolowana i rozliczana w systemie
- **Zwiększenie efektywności pracowników** - system zarządzania kontaktami z klientami (CRM) koordynuje działania pracowników i umożliwia poddawanie ich ciągłym analizom

- **Wylimuje utratę jakichkolwiek informacji**
- **Dostarczy brakującej informacji o klientach**
- **Zwiększy jakość i jednolitość danych na potrzeby sprawozdawczości**
- **Zautomatyzuje procesy rozliczeń z zakładami ubezpieczeń oraz z pośrednikami**

Wdrożenie i dostosowanie

- Insurtec B2 można **zainstalować, przenieść dane, skonfigurować i przeszkolić personel w krótkim czasie** bez potrzeby angażowania wielu specjalistów
- System jest w **pełni modyfikowalny, charakteryzujący się dużą elastycznością**, co umożliwi dostosowanie go do specyfiki, procedur i praw rządzących danym biznesem, a także do wielkości i struktury firmy

Siwak Insurtec B2

Budowa systemu Insurtec B2

System Insurtec B2 składa się z trzech części:

- Systemu informatycznego
- Bazy danych
- Procedur wdrożeniowych

System informatyczny został zaprojektowany w trójwarstwowej technologii, na którą składają się następujące elementy: **zespół programów**, w tym: **API** (zespół funkcji ubezpieczeniowych do obsługi bazy danych), **system centralny**, **system sprzedażowy** – Siwak Kartoteka Sprzedawcy, **PBWI** - bezpieczna platforma przekazywania danych.

Schemat działania i koncepcja systemu Insurtec B2

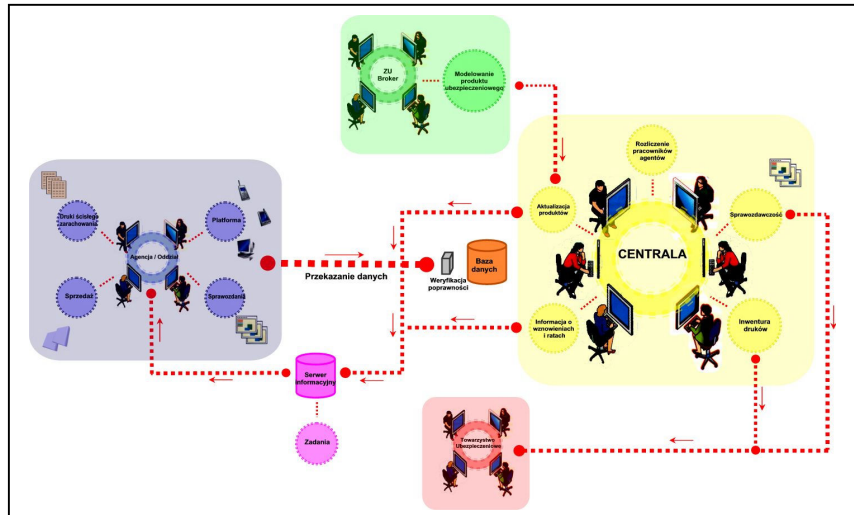
Koncepcja systemu Insurtec B2 przewiduje, iż **rozwiązania informatyczne występują we wszystkich obszarach sprzedaży i rozliczeń produktów finansowo-ubezpieczeniowych**.

Na potrzeby systemu rozróżniliśmy cztery obszary uczestniczące w sprzedaży produktów ubezpieczeniowych:

- **Zakład ubezpieczeń**
- **Centrala** – oddział zakładu, multiagencja (rozliczająca sieć agentów), centrala firmy brokerskiej, itp.
- **Sprzedawca** – pośrednik, agencja, oddział – odpowiedzialny za sprzedaż produktów
- **Modelowanie produktów** – zakład ubezpieczeń, broker (w przygotowaniu)

Podstawowe funkcje i ekrany systemu Insurtec B2

- Kartoteka firm, osób kontaktowych oraz osób fizycznych, **zgodna z ustawą o ochronie danych osobowych**
- Zarządzanie kontaktami z klientami – **CRM**
- **Obsługa dokumentów** przychodzących i wychodzących

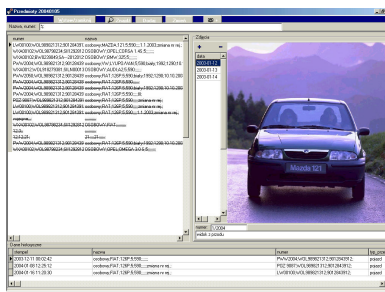


- Kompleksowy system finansowy
- Terminarz rat i wznowień

- Ewidencja wszystkich rodzajów umów (majątkowe, komunikacyjne, życiowe, finansowe, inne) wraz z ewidencją wielu: symboli statystycznych na różne okresy ubezpieczenia, przedmiotów, podmiotów, pośredników uczestniczących w zawarciu umowy, dokumentów potwierdzających zawarcie umowy

- **Obsługa sieci sprzedaży** w zakresie: ewidencji zawartych umów wraz z możliwością pobierania danych (w formie elektronicznej), ewidencji pełnomocnictw, rozliczeń finansowych i prowizyjnych

- Ewidencja wszystkich typów przedmiotów wraz z historią zmian oraz ewidencją zdjęć przedmiotów



- **Uniwersalny moduł generowania raportów** wraz z gotowymi raportami – m.in. rozliczeniami z Zakładami Ubezpieczeń, inwenturą, siecią sprzedaży, itp. pozwalający na przygotowanie dowolnego raportu
- Magazyn druków ścisłego zarachowania

Siwak INSURTEC B2

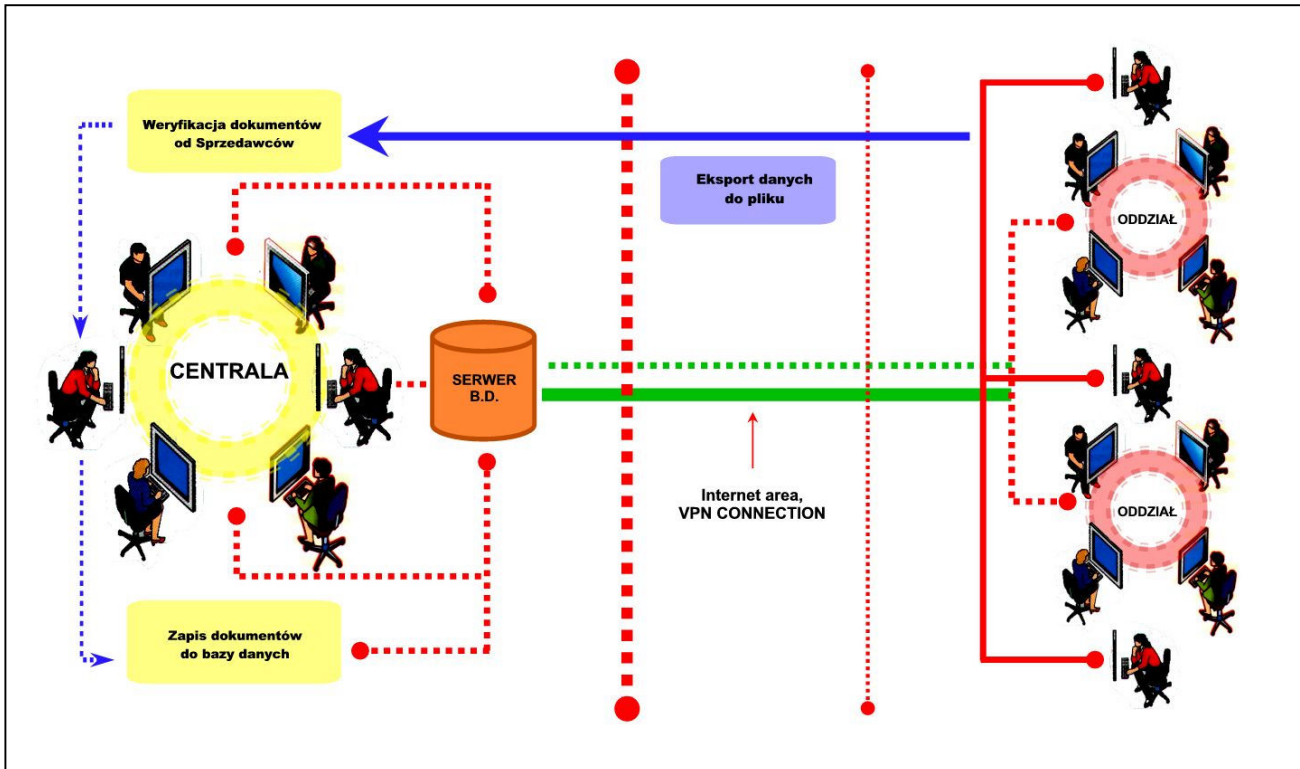
Raportowanie – źródło informacji

- System Insurtec B2 został wyposażony w **otwarte i wielowymiarowe raportowanie**, co pozwala na **implementowanie dowolnych raportów** związanych z działalnością firmy.

Przykłady zastosowań - Sieć Sprzedaży

- System Insurtec B2 pozwala na **zarządzanie siecią sprzedaży, planowanie i kontrolowanie** bieżącej sprzedaży w odniesieniu do **pojedynczych agentów, zespołów, jak i dowolnych innych części sieci sprzedaży**,

- Dane przesyłane między centralą i końcówkami użytkowników chronione są kluczem 128 bitowym**
- System Insurtec B2 umożliwia rozliczenie sieci sprzedaży w zakresie: **sprzedanych umów finansowo – ubezpieczeniowych, rozliczeń**



- Wdrażając system Insurtec B2 firma otrzymuje **szereg predefiniowanych zestawień**. Dodatkowo w ramach wdrożenia **dostosowujemy i przygotowujemy** raporty na potrzeby firmy

Marketing i call center

- Bezpośredni kontakt z klientem jest coraz bardziej cenioną formą marketingu. **Wykorzystanie CRM pozwala na precyzyjne dotarcie do wybranych osób, co znacząco zwiększa efektywność sprzedaży**
- Posiadanie **nowoczesnych rozwiązań informatycznych** w działalności ubezpieczeniowej **pozwalają na dostosowanie usług do potrzeb klientów i stały wzrost jakości obsługi**

z uwzględnieniem hierarchizacji produktów, segmentacji i regionalizacji rynku

- Dodatkową korzyścią jest możliwość **przesyłania danych ubezpieczeniowych w formie elektronicznej**
- Wyposażenie pośredników w aplikację Siwak Kartoteka Sprzedawcy **umożliwia uproszczenie, przyspieszenie i zwiększenie efektywności wprowadzania danych do systemów centralnych**, co pozwala na znaczne **obniżenie kosztów ewidencjonowania dokumentów** poprzez pobieranie danych w formie elektronicznej

finansowych, rozliczeń prowizyjnych, druków ścisłego zarachowania, zadań do umowy

- Istotnym elementem systemu jest **ewidencja uprawnień, sum kompetencyjnych, terminów rozliczeń oraz kar i potrąceń** wynikłych z działań pośrednika
- Powiązanie systemu centralnego Insurtec B2 z aplikacją Siwak Kartoteka Sprzedawcy **rozwiązuje problem przekazywania danych o obowiązkowych ubezpieczeniach OC komunikacyjnych w określonym terminie**

Siwak Insurtec B2