

# Řízení agendy pojišťovacích makléřů



**Produkt Makléř je určen pro samostatné pojišťovací makléře i větší makléřské kanceláře k vedení evidencí spojených se správou pojistných smluv klientů.**

## Základní charakteristika

- **Jednoduché**
- **Rychlé**
- **Přehledné**
- **Individuální nastavení zobrazení**
- **Vzájemné propojení všech agend**
- **Flexibilita**

Činnost pojišťovacích makléřů je specifická tím, že nabízejí široké portfolio různých typů pojištění s cílem nabídnout zákazníkovi nejvhodnější produkt. S rostoucím počtem klientů a produktů pojištění rostou nároky na zajištění administrativy, která si klade za cíl nejenom usnadnit práci samotnému makléři, ale i poskytnout klientům potřebný servis.

Nemalé požadavky jsou samotnými makléři kladeny i na vyúčtování provizí, které se liší v závislosti na samotném produktu, ale i v závislosti na poskytovateli pojištění.

## Hlavní přínosy řešení

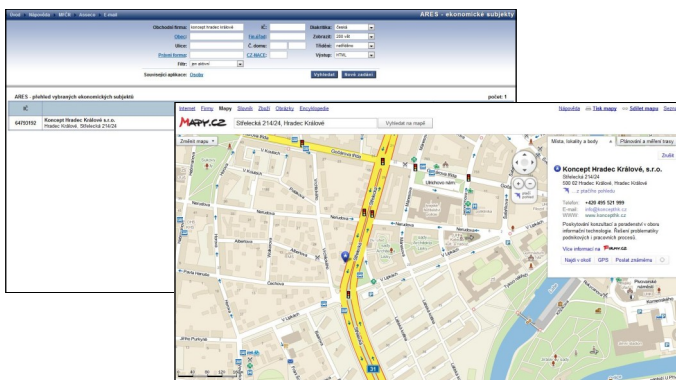
- Správa vlastních a potencionálních klientů
- Evidence pojistných smluv
- Dokonalý přehled o platbách klientů a z nich plynoucích provizích
- Evidence a správa pojistných událostí
- Optimalizace pracovních postupů
- Zrychlení administrativy při zadávání nových pojistných smluv nebo klientů
- Okamžitý přehled o všech záznamech v systému
- Přivázání jakéhokoliv údaje k danému klientovi nebo smlouvě
- Výběr vlastního zobrazení
- Zaznamenání úkolů, upozornění na události, připomenutí...

## Evidence klientů

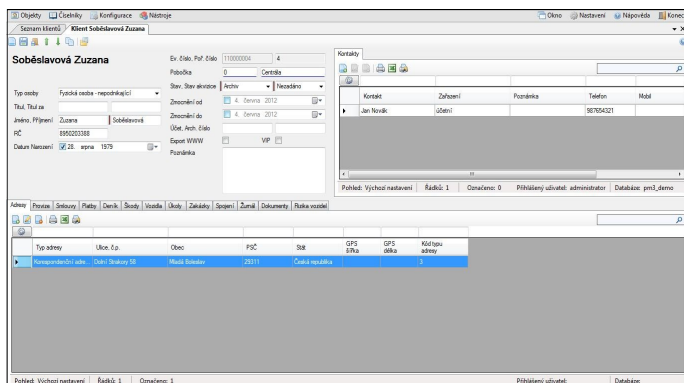
- Přehledná evidence klientů
- Neomezené množství záznamů
- Provázání do ostatním agend
- Libovolné množství adres a kontaktů
- Vyhledání klienta v ARES
- Zobrazení adres klienta v mapách
- Upozornění na vybraná jubilea
- VIP klienti

Pro evidenci klientů je v systému funkcionalita charakteristická pro aplikace typu CRM (řízení vztahů se zákazníky). Veškeré agendy jsou vzájemně propojeny a poskytují tak uživateli komplexní přehled o klientech a jejich dalších navázaných informacích. K detailu každého záznamu klienta tak lze připojovat další související údaje, jako jsou například smlouvy, platby, škody nebo libovolný naskenovaný dokument.

V dnešní době, kdy je čas velice vzácný, je potřeba mít všechny informace přístupné z jednoho místa. Každého z klientů je možné jednoduše jedním tlačítkem vyhledat v ARES a zjistit tak všechny důležité informace nebo zobrazit v mapách, kde přesně sídlí jeho společnost. Při jeho návštěvě tak není potřeba složitě hledat v papírových mapách, ale je možné si cestu předem a optimálně naplánovat.



Vyhledání klienta v ARES a v online mapách



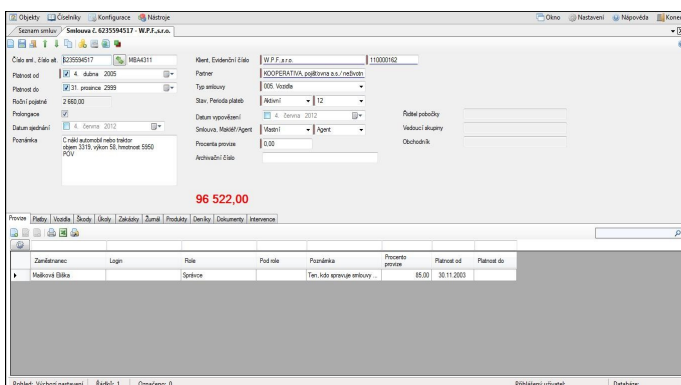
Detail klienta se všemi důležitými kontakty, adresami a navázanými informacemi

U každého klienta je možné zadat komplexní informace, které jsou pro práci potřeba. Jednoduše je možné vyplnit všechny kontakty, adresy a další potřebné údaje. Nikdy tak uživateli systému neunikne žádná z důležitých situací, jakou je například poblahopřát klientovi k jeho narozeninám.

# Smlouvy

- Neomezené množství smluv
- Automatické generování předpisů plateb
- Připojení libovolného dokumentu
- Provázání do ostatních agend
- Automatická prolongace smluv
- Různé stavy smlouvy
- Hromadné zadávání rolí ke smlouvě
- Výše dlužné částky – saldo

Náhled na uzavřené smlouvy je v systému řešen stejně jako v ostatních agendách samostatným seznamem. V něm se uživatelům zobrazují smlouvy na základě zadaných výběrových kritérií. Jednoduše si je tak možné zobrazit například pouze smlouvy aktivní, v návrhu, stornované nebo archivní. A co třeba smlouvy pouze pro dané období a nebo konkrétního partnera? Pomocí filtrů lze jednoduše tyto smlouvy zobrazit.

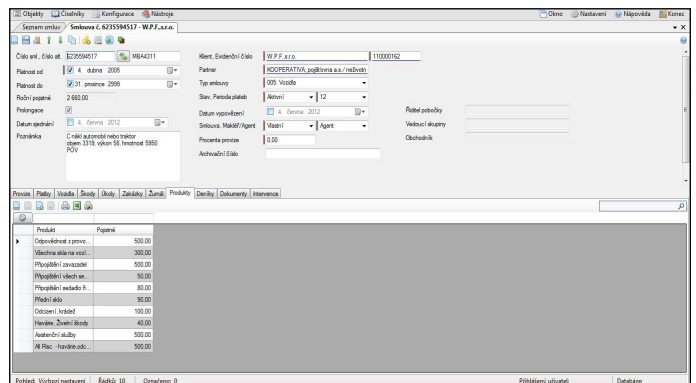


Detail smlouvy s vygenerovanou provizí a dlužnou částkou

Stejně jako jsou z detailu klienta dostupné všechny jeho smlouvy tak z detailu smlouvy jsou dostupné informace o daném klientovi. Ke smlouvě lze připojit další související objekty - dodatky, rizika, provize a platby.

Ke každé smlouvě je možné zadávat potřebné informace o její platnosti, datu sjednání, výši ročního pojistného, typu smlouvy a mnoho dalších. Také je u smlouvy možné nastavit automatické operace jako například její prolongaci. Systém tak sám upozorní na všechna důležitá výročí.

U každé smlouvy je možné zadat produkty, které jsou na danou smlouvu uzavřeny. Ke každému produktu je možné zadat výši pojistné částky. U smlouvy je možné také zadávat případně vnější procesy tzv. intervence a k nim případná data změn.

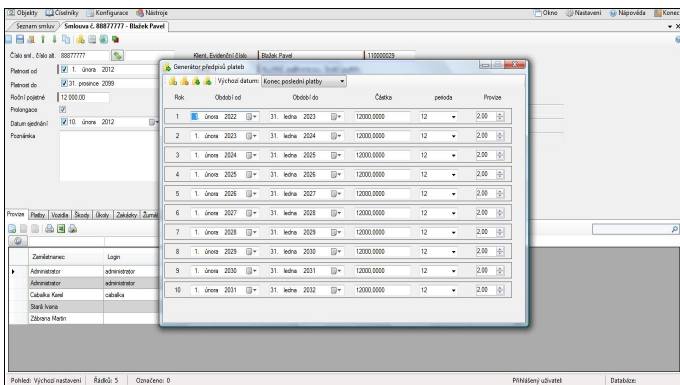


Produkty smluv u detailu smlouvy (konkrétně pojištění vozidla)

# Platby

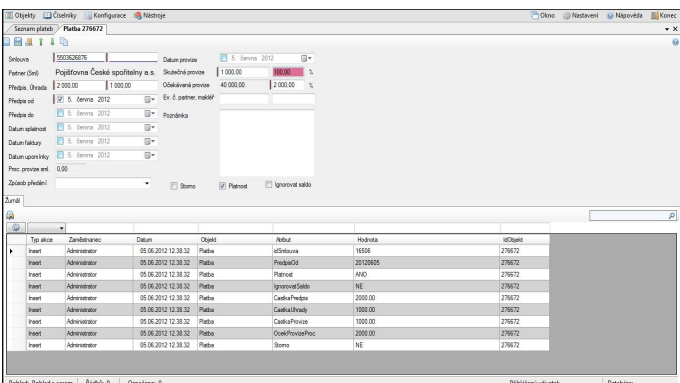
- Předpisy plateb
- Úhrady dlužných částek
- Očekávaná x skutečná výše provize

Uživatelům jsou dostupné informace o úhradách vztahujících se k jednotlivým pojistným smlouvám. Mají tak k dispozici vždy aktuální informace. Nad každou pojistnou smlouvou je možné vygenerovat platební kalendář - tj. termíny, výši platby a nadefinovat i výši provize, která makléři z této platby náleží.



Automatické generování předpisů plateb k vybrané smlouvě

U každé smlouvy je po vygenerování plateb zobrazen jejich seznam. Pro každou platbu je možné sledovat mimo platné období, datum splatnosti, výši pojistného a úhrady i procento provize z dané smlouvy. Pro každý předpis se po datu splatnosti dané platby navyšuje u klienta dlužná částka. Důležitým atributem je očekávaná a skutečná výše provize.



Detail platby v případě, kdy klient zaplatil nižší částku než je roční pojistné (skutečné procento provize je nižší než bylo očekávané)

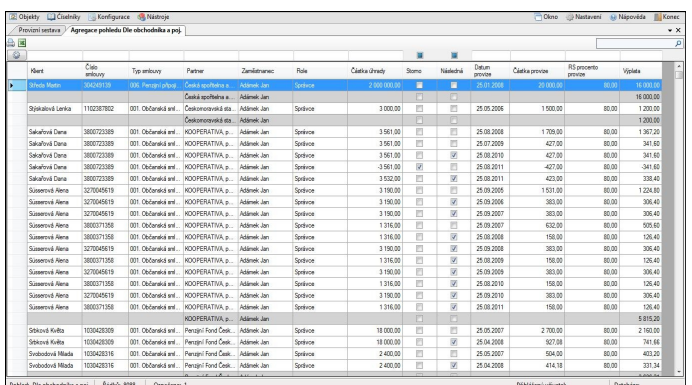
# Vyúčtování provizí

- Dokonalý přehled o vyplacených provizích
- Rozdělení provizí
- Přehledy za zaměstnance, pojišťovnu, klienty

Nejdůležitější informací pro každého makléře je čerpání provizí z uzavřených smluv. Systém umožňuje podrobné nastavení provizí pro každou smlouvu. Je jasně definováno, který zaměstnanec v jaké roli je u smlouvy uveden a má tak nárok na danou provizi. U každé z nich je také definováno procento, které mu z dané provize náleží. Důležitou informací je také interval, po jakou dobu byl daný zaměstnanec ve smlouvě v této roli.

Pokud se odpovědný pracovník rozhodne zaměstnanci výši provize na dané smlouvě zvýšit nebo snížit v důsledcích jeho obchodování, může tak učinit kdykoliv. Na již uzavřených smlouvách se procento provize zachovává podle původních pravidel. U každého zaměstnance se také zachovává historie výše provizí.

Procento provize je možné nastavit několika způsoby. Záleží na způsobu, jakým jsou provize ve společnosti rozdělovány.



Agregovaný výstup provizní sestavy podle obchodníka a pojišťovny

## Evidence škod

- Vlastní číselník typů škod
- Kompletní informace o škodě
- Řízení likvidace škody podle stavů

V případě, že makléř zastupuje klienta při jednání s pojišťovnou o náhradě škody na pojištěném majetku, je v systému možné evidovat škodní událost a sledovat její rozpracovanost. Stupeň likvidace škodní události se řídí jednotlivými stavy a tak má makléř vždy k dispozici přehledné informace o aktuální situaci.

Formulář sloužící k detailní evidenci škodní události

## Evidence vozidel

- Kompletní evidence vozidel
- Libovolné množství rizik vozidel
- Povinné ručení, havarijní pojištění

Další z evidencí systému Makléř je evidence vozidel. U evidovaného vozidla k danému klientovi je přehled všech rizik, která jsou sjednána. Ať už se jedná o pojištění odpovědnosti za škodu způsobenou provozem vozidla (povinné ručení), havarijní pojištění, pojištění čelního skla, pojištění pro případ havárie nebo živelních pohrom. Během chvilky je tak možné klientovi nabídnout pojištění, které ještě uzavřené na konkrétní vozidlo nemá.

## Úkoly

- Zadávání úkolů pověřeným osobám
- Zobrazení nevyřešených úkolů při startu
- Připojení úkolů ke smlouvě, škodě, klientovi

V častých situacích je potřeba naplánovat telefonát, napsání nebo posláni smlouvy nebo schůzku s klientem v určitý den a čas. Aby uživatelé na nic nezapomněli, jednoduše si na danou akci založí úkol. Zadávat úkoly lze samostatně nebo s vazbou ke klientovi, smlouvě, škodě nebo zakázce.

U každého záznamu je jasně vidět, kdo úkol zadal, pro koho je určen, termín do kdy má být úkol vyřízen a datum zadání i vyřízení, který systém nastavuje automaticky po zadání nebo odsouhlasení splnění úkolu. K danému úkolu lze zaznamenat popis, co se má provést a případně doplnit poznámku.

V systému je možné nastavit automatické zobrazování úkolů při startu aplikace. To znamená, že hned ráno, když přijde uživatel do práce, zjistí, co má daný den udělat.

## Manažerské výstupy

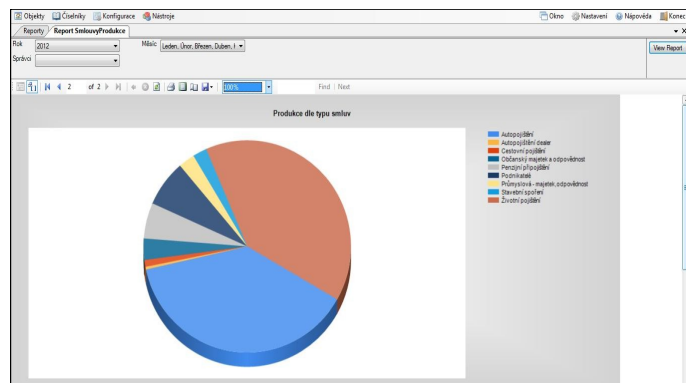
- Volitelné výstupy
- Kontingenční tabulky a grafy
- Zobrazení za libovolné měsíce a roky

Pro pokročilejší práci se systémem a potřeby vysoce postavených manažerů ve firmě nebo samotných majitelů slouží nástroje pro manažerské výstupy. Pomocí nástroje je možné podle předem nastavené definice zobrazit statistiky nad databází uložených dat.

		2011					
		Celkem			Rozdíl		
Název partnera	Smlouva	Provizie od partnera	Vyplaceno	Rozdíl	Provizie od partnera	Vyplaceno	Rozdíl
Celkem		4 945,00	3 438,25	606,75	4 945,00	3 438,25	606,75
ALLIANZ pojišťovna a.s./ živelní pojistění		1 468,00	1 134,71	333,29	1 468,00	1 134,71	333,29
CESKÁ pojišťovna a.s./ technické pojistění		309888353	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
3103292368		56,00	76,80	19,20	96,00	76,80	19,20
3202812278		239,00	191,20	47,80	239,00	191,20	47,80
3202812491		183,00	146,40	36,60	183,00	146,40	36,60
3202858602		18,00	14,40	3,60	18,00	14,40	3,60
3202907395		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
3203091194		394,00	227,20	56,80	284,00	227,20	56,80
3204650110		44,00	35,20	8,80	44,00	35,20	8,80
3204873951		11,00	8,80	2,20	11,00	8,80	2,20
3204874214		23,00	18,40	4,60	23,00	18,40	4,60
3204874540		17,00	13,60	3,40	17,00	13,60	3,40
3205498124		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
3207092543		264,00	211,20	52,80	264,00	211,20	52,80
3207211089		15,00	10,50	4,50	15,00	10,50	4,50
3207600603		247,00	197,60	49,40	247,00	197,60	49,40
3207742652		565,00	408,00	157,00	565,00	408,00	157,00

*Manažerské vyhodnocení  
přehled přijatých a vyplacených provizí*

Pro příklad je uveden přehled přijatých a vyplacených provizí za jeden rok zobrazených po jednotlivých měsících, partnerských pojišťovnách a za každou jednotlivou smlouvu zvlášť.



*Grafické znázornění reportu*

## Možnosti rozšíření

Základní verze systému Maklář je rozšiřitelná o nadstavbové moduly.

Nejvíce u zákazníků používaný je modul Importy. Při zakoupení tohoto modulu je možné importovat data od jednotlivých pojišťoven (provizní sestavy, přehledy ukončených smluv) přímo do systému.

Modul DMS (Document Management System) slouží pro připojování k libovolnému záznamu v aplikaci (klient, smlouva, škoda, zakázka, partner, vozidlo) různý typ dokumentu (obrázek, naskenovaný záznam, tabulky...). Modul také slouží pro automatizované vytváření dokumentů na základě šablon v MS Word, evidenci došlých i odeslaných dokumentů k evidovaným objektům.

Pro náhled klientů do jim příslušných dat aplikace přes webové rozhraní slouží modul WEB.

Posledním modulem jsou Zakázky. Tento modul slouží pro evidenci vztahů a ke komunikaci s klienty při řešení výběrových řízení, aktualizací a škod.

Systém je velice flexibilní a přizpůsobivý potřebám a procesům každé společnosti. Na zakázku je možné dodělat libovolnou funkcionalitu nebo speciální modul.

## Dostupný i pro nejmenší makléře

Software Makléř pro pojišťovací makléře a makléřství je možné provozovat i formou hostovaného řešení. K systému Makléř je možné přistupovat prostřednictvím internetu, tedy bez nutnosti pořizovat vlastní HW. Software Makléř je taktéž nabízen i formou pronájmu celého systému, kdy zákazník platí pouze za ty funkce a moduly, které v systému reálně využívá. Pro menší firmy nebo jednotlivce je forma hostingu nejschůdnější cestou, jak si pořídit standardní systém bez nutnosti úvodní jednorázové investice. Systém Makléř je tedy dostupný i pro ty nejmenší organizace.

Software Makléř je optimalizován pro platformu Microsoft Windows Azure™, zákazníkům je tedy garantována vysoká dostupnost aplikace a bezpečnost dat.

## Makléř na platformě WA

Windows Azure™ je operační systém pro služby typu cloud computing (výpočetní výkon nabízený jako služba), který slouží jako prostředí pro vývoj, hostování a správu služeb na platformě Windows Azure. Systém Windows Azure poskytuje na vyžádání výpočetní a úložnou kapacitu, která umožňuje hostovat, škálovat a spravovat aplikace různého rozsahu prostřednictvím datacenter společnosti Microsoft®.

Zákazníci mají k dispozici datový prostor a výpočetní výkon serverů, které jsou umístěny v datových centrech Microsoftu po celém světě pomocí přístupu přes internet.

Hlavní součásti platformy Windows Azure využívanou pro produkt Makléř jsou SQL Azure a Azure Storage.

Databáze Microsoft SQL Azure je služba relační databáze v prostředí cloud postavená na technologiích SQL Server. Poskytuje vysoce dostupnou, multitenantní, škálovatelnou databázovou službu hostovanou společností Microsoft v prostředí cloud. Každá databáze vždy v datacentrech běží ve třech nezávislých replikách (kopiích), což zaručuje vysokou dostupnost a bezpečnost Vašich dat.

Azure Storage je centralizované datové (nerelační) úložiště v cloudu, které opět, kvůli vysoké dostupnosti, běží ve třech nezávislých replikách, díky čemuž je vhodné pro ukládání Vašich dokumentů nebo záloh.

## Výhody pronájmu WA

- Vysoká bezpečnost a rychlý přístup k datům
- Neomezené možnosti zvětšování úložiště dat
- Snížení nákladů na nákup a správu hardware
- Platba pouze za využívané prostředky a služby
- Snížení nákladů na nákup a správu základního software
- Snížení nároků na místo, elektřinu a další prostředky v prostorech společnosti
- Snížení nároků na kapacitu interních výpočetních prostředků i lidí
- Snížení nároků (a tedy i nákladů) na správu IT
- Zrychlené reakce na obchodní potřeby a požadavky zákazníků



**KONCEPT HRADEC KRÁLOVÉ s.r.o.**

Střelecká 214

500 02 Hradec Králové

Tel.: +420 495 521 999

Email: [info@koncepthk.cz](mailto:info@koncepthk.cz)

[www.koncepthk.cz](http://www.koncepthk.cz)