

expertia uruchamia sprzedaż B2B

27.02.2002

Zarządy MCI i expertii informują, że – zgodnie z zapowiedziami – expertia uruchomiła w styczniu sprzedaż za pośrednictwem sieci agencji ubezpieczeniowych w całym kraju. Liczba agencji ubezpieczeniowych wykorzystujących system expertii przekroczyła pięćdziesiąt. Obecnie expertia reprezentuje siedem zakładów ubezpieczeń: Compensa, Fiat Ubezpieczenia, Generali, Heros, Inter, Partner, Nordea. W lutym oferta zostanie poszerzona o kolejne trzy zakłady, w tym o ubezpieczenia Warty. Plany spółki zakładają, że do końca 2002 roku liczba dealerów i agencji ubezpieczeniowych wykorzystujących system expertii wyniesie minimum dwieście siedemdziesiąt. Spółka pracuje również nad przygotowaniem specjalnej oferty dla swoich partnerów na dostęp do Internetu w oparciu o system GPRS.

„Zintegrowany system zarządzania ubezpieczeniami jest bardzo kompleksowy i – mimo niewątpliwych korzyści płynących dla agencji z jego wykorzystania – upłynie kilka tygodni, zanim agenci przyzwyczają się do niego. Okres ten będzie przez nas wykorzystywany do zebrania jak największej liczby uwag i sugestii co do dalszego rozwoju systemu.” – mówi Maciej Bud-Gusaim, prezes expertii.

Model biznesowy przyjęty przez expertię jest uzasadniony charakterem rynku pośrednictwa w Polsce, który – ze względu na rozdrobnienie – jest bardzo kosztowny w obsłudze. Wykorzystanie zaawansowanych technologii, jakimi dysponuje expertia, pozwala na realne obniżenie kosztów administracyjnych ponoszonych przez zakłady ubezpieczeń w związku z rejestrowaniem akwirowanych ubezpieczeń i kojarzeniem wpłat w systemach księgowych.

Potwierdza to Piotr Grabowski, IT-Manager firmy Generali: „Zdecydowaliśmy się na współpracę z nowym kanałem dystrybucji expertii z kilku powodów: zastosowane przez nich nowoczesne technologie są bliskie naszej koncepcji pracy z agentami, mamy zapewnioną wysoką jakość i kompletność danych, a także zmniejszenie kosztów obsługi przy kontroli i zarządzaniu umowami. Jedną z najważniejszych korzyści jest dla nas podwyższenie jakości obsługi klienta – eliminujemy przypadki wadliwego zawierania umów i nieporozumień, które powstają na tym tle. Niebagatelną sprawą jest także ułatwienie, przyspieszenie i uproszczenie rozliczeń z agentami, w tym odciążenie ich od

papierkowej sprawozdawczości i umożliwienie im rozwinięcia talentów sprzedażowych.” Wykorzystanie systemu w pracach agencji umożliwi podniesienie jej zyskowności – przy atrakcyjnych prowizjach expertia umożliwi obniżenie kosztów funkcjonowania agencji. Po wypełnieniu jednego wniosku ubezpieczeniowego system automatycznie wylicza ceny ubezpieczenia we wszystkich zakładach ubezpieczeń współpracujących z expertią. Produkty są porównywane pod kątem oferowanego zakresu ubezpieczenia. Oprogramowanie generuje również wnioski ubezpieczeniowe i polisę, a także dodatkowe druki pomocnicze jak KP, czy polecenia przelewu. System zapewnia poprawność wystawienia polis i automatyzację rozliczeń z jednym podmiotem, w jednym terminie, znacznie redukując nakłady pracy niezwiązanej z pozyskiwaniem i obsługą klientów. Przechowywanie wszystkich danych ubezpieczeniowych klienta w systemie umożliwia ogromne uproszczenia przy odnowieniach polis. Do pracy z expertią potrzebny jest jednak ciągły dostęp do Internetu.

Expertia, której misją jest wykorzystywanie innowacyjnych technologii do podnoszenia jakości i efektywności usług pośrednictwa ubezpieczeniowego w Polsce, równolegle pracuje nad wykorzystaniem systemu do sprzedaży ubezpieczeń za pośrednictwem dealerów samochodowych, a także uruchomieniem masowej sprzedaży w sektorze B2C. Pierwsze umowy z dealerami samochodowymi powinny zostać zawarte jeszcze w lutym. Plany spółki zakładają, że do końca 2002 liczba dealerów i agencji ubezpieczeniowych wykorzystujących system expertii wyniesie minimum dwieście siedemdziesiąt. Spółka pracuje również nad przygotowaniem specjalnej oferty dla swoich partnerów na dostęp do Internetu w oparciu o system GPRS, co umożliwi efektywne zawieranie ubezpieczeń nie tylko w biurze agencji, ale również w domu ubezpieczającego. Masowa sprzedaż w modelu B2C zostanie uruchomiona na przełomie I i II kwartału. Będzie ona realizowana wspólnie z jednym z największych polskich portali ogólnotematycznych. Decyzje w tej sprawie zostaną ogłoszone jeszcze w lutym. Podstawą do realizacji zamierzonych celów będzie konsekwentne rozwijanie – wraz ze spółką Efigence, która ostatnio objęła 13% udziałów w expertii – technologii do zawierania ubezpieczeń w oparciu o Internet.

Informacje o firmach:

MCI jest funduszem Technology Venture Capital wyspecjalizowanym w inwestycjach w branży IT. Celem działalności funduszu jest wspomaganie wybranych przedsiębiorstw działających na polskim rynku teleinformatycznym przez wspieranie ich kapitałem, wiedzą i doświadczeniem. W skład grupy MCI wchodzi spółki: JTT Computer, CCS S.A., Bankier.pl S.A., Process4E S.A., Expertia S.A., Travelplanet.pl S.A., Biprogeo S.A., S4E S.A. oraz Synergy Polska S.A.

Polski Portal Ubezpieczeniowy S.A. powstał w marcu 2000 roku jako start up

internetowy. W grudniu 2000 roku spółka uruchomiła serwis internetowy www.expertia.pl umożliwiający porównywanie i sprzedaż ubezpieczeń za pośrednictwem internetu. Na bazie technologii wykorzystanej przy tworzeniu serwisu internetowego, expertia przygotowała system akwizycji i administrowania ubezpieczeniami przeznaczony dla pośredników ubezpieczeniowych działających w całym kraju. Wykorzystanie internetu do gromadzenia danych o ubezpieczających i automatyzacja przetwarzania tych danych stwarza realne szanse na poprawę efektywności usług pośrednictwa ubezpieczeniowego. Wraz z propagowaniem nowej jakości pośrednictwa polegającej na obiektywnym porównywaniu produktów ubezpieczeniowych, stanowi to misję spółki. Wypracowana technologia i logistyka zawierania ubezpieczeń stanowią podstawę do ich wykorzystania zarówno w segmencie agencji ubezpieczeniowych, dealerów samochodowych jak i wśród innych, tradycyjnych kanałów akwizycji ubezpieczeń. Polski Portal Ubezpieczeniowy S.A. prowadzi również tradycyjną działalność brokerską uzyskując z tego tytułu przychody przekraczające milion złotych w roku 2001. Udziałowcami spółki są jej pomysłodawcy i założyciele: prezes Zarządu Maciej Bud-Gusaim, wiceprezes Zarządu ds. Ubezpieczeń Arkadiusz Świercz, członek zarządu Paweł Kowalik, MCI Management S.A. oraz grupa indywidualnych inwestorów.

Generali Grupa Polska należy do międzynarodowego koncernu Generali Group, który w ciągu ponad 170 lat swojego istnienia zdobył zaufanie i stał się partnerem milionów klientów na całym świecie. Generali Group należy dzisiaj do grona 100 największych spółek na całym świecie – w 47 krajach zrzesza 113 towarzystw ubezpieczeniowych, 55 spółek finansowych i holdingów, 8 firm działających na rynku nieruchomości i zatrudnia ponad 58 tysięcy pracowników. Generali Group jest trzecią co do wielkości firmą ubezpieczeniową w Europie. Przepis składki ubezpieczeniowej w roku 2000 wyniósł 44 miliardy Euro, a inwestycje kapitałowe w tym samym roku wyniosły prawie 155 miliardów Euro. W 1999 w Polsce w ramach koncernu Generali Group powstały dwa towarzystwa ubezpieczeniowe Generali T.U. S.A. – w zakresie ubezpieczeń majątkowych i Generali Życie T.U. S.A. – w zakresie ubezpieczeń na życie.

Efigence sp. z o.o. jest jedną z dwóch spółek – obok Artegence Sp. z o.o. – wyłonionych z 3dart.com Sp. z o.o. Efigence – jako spółka doradczo-technologiczna wdraża i projektuje rozwiązania dla rynków B2B i B2C. Specjalizuje się w dostarczaniu najbardziej zaawansowanych rozwiązań technologicznych w zakresie systemów transakcyjnych, komunikacji, zarządzania przedsiębiorstwem, sprzedaży i logistyki. Wiedzę technologiczną łączy z wiedzą menedżerską realizując kompleksowe usługi doradcze i edukacyjne dla biznesu.