

Sigortacılıkta son teknoloji



Winsure.Net

Winsure.Net



Elementer
Dijital Sigortacılık
Platformu

→ Winsure.Net Nedir?

Stratejilerinize yön
verirken, değişimleri
uygularken
en büyük yardımcınız :

Winsure.Net
Elementer
Dijital Sigortacılık
Platformu

İçindekiler

1	Winsure.Net Nedir?
2	Winsure.Net Sigortacılık İletişim Platformu
3-4	Winsure Designer
5-6	BTIKERNEL - Kurumsal Teknoloji Mimarisi
7-8	Teklif ve Poliçe Yönetimi
9-10	Merkezi Müşteri Bilgi Sistemi
11-12	Hasar Yönetim Sistemi
13-14	Borç Alacak Yönetim Sistemi
15-16	Reasürans Yönetim Sistemi
17-18	Çok Boyutlu Yönetim ve Karlılık Sistemi
19	Muhasebe Entegrasyonu
20	Sigortacılık Muhasebe Sistemi
21-22	Merkezi CRM Sistemleri
23-24	Ön Ofis CRM Sistemleri
25-26	Doküman Yönetim Sistemi

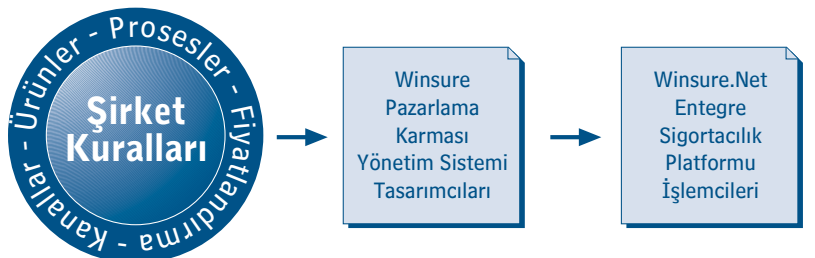
Winsure.Net Sigortacılık Platformu, sigorta kurumlarının tüm birimleri, kanalları, müşterileri ve servis sağlayıcıları ile birlikte çalışabildikleri, Müşteri İlişkileri Yönetimi felsefesini destekleyen dünyadaki nadir arka ofis ve ön ofis entegre komple sigortacılık yazılım sistemlerindedir. Sigorta kurumunun mevcut ve yeni stratejilerine yön vermek, stratejiniz değiştiğinde, değişimin hızlı ve sağlıklı uygulanmasında kullanılmak üzere tasarlanmıştır.

Satış kanallarının, servis sağlayıcılarının (ekspertler, tamirhaneler, assistance şirketleri vb.) kurumun çalışma sistematigi içinde şirket merkezine gerçek zamanlı bağlı olarak çalışmasını sağlayan Winsure.Net platformu, sigorta kurumlarına rekabet avantajı sağlamaktadır.

Yazılımda değişiklik gerekmeden yeni ürünlerin geliştirilebildiği, müşteriye özel ürünlerin oluşturulabildiği ; satış, tahsilat, hasar, reasürans vb. süreçlerin değiştirilebildiği sistem, içinde yer alan esnek vergi, adres tasarımcıları, farklı dillerde ve farklı para birimlerinde çalışabilen yapısı ile SFS tarafından uluslararası kullanım için üretilmiştir. 1992 yılından beri sigortacılık sektörüne odaklanan SFS, hizmet verdiği dünya lideri sigorta kurumlarının da katkıları ile gelişen bilgi birikimini son teknoloji ile Winsure.Net'te birleştirdi.



Winsure.Net platformuna yöntem ve kurallarınız tanımlandığında, Winsure.Net şirketinize özel bir yazılım sistemi haline gelir.

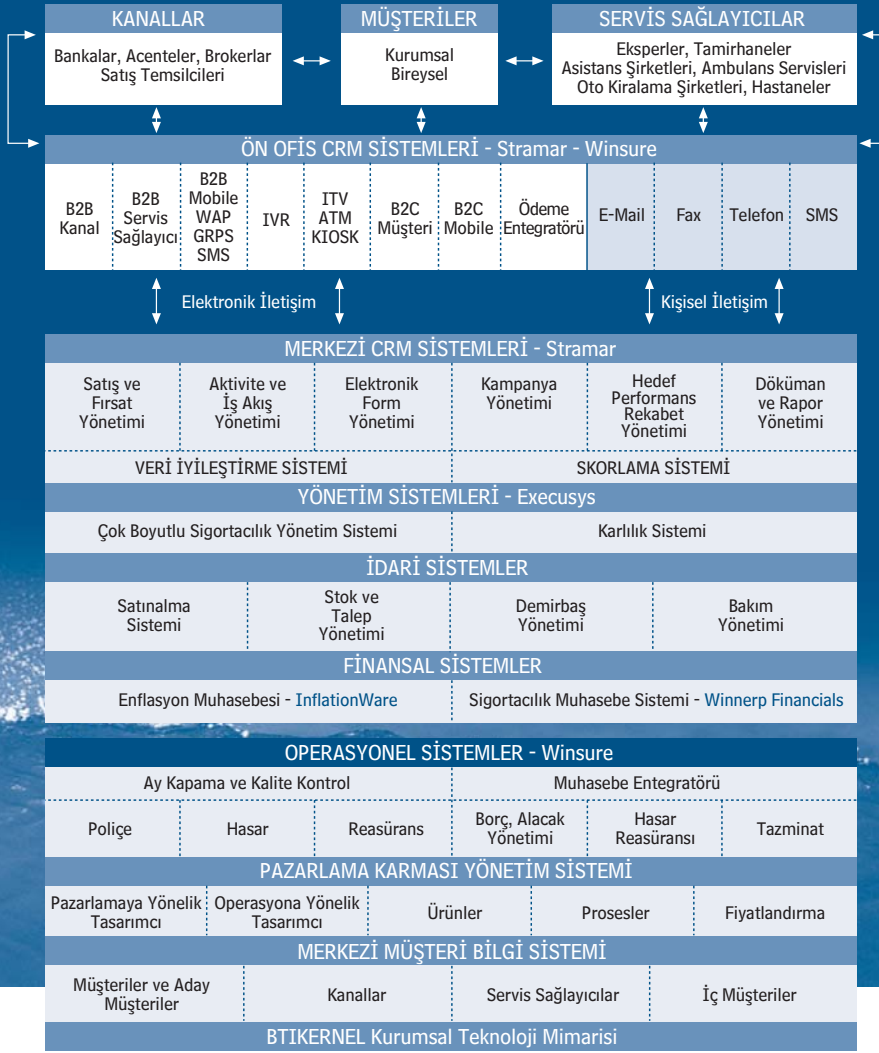


Winsure.Net ile Satış Kanallarınız, Servis Sağlayıcılarınız ve Müşterilerinizle Gerçek Zamanlı İletişim

2

Winsure.Net Sigortacılık İletişim Platformu

Tek başına veya birlikte entegre olarak kullanılabilir Winsure.Net sistemleri



Winsure.Net'in sunduğu avantajlar

- Entegre Sigortacılık Modülleri
- Çok Para Birimli Modüller
- Müşteri Odaklı Çalışma Yapısı
- Hızlı ve Verimli İletişim
- Farklı Kanallara Farklı Teknolojilerle Ulaşım
- Çapraz Satış
- Hızlı Yeni Ürün Geliştirebilme
- Varolan Kurullarda Kontrollü ve Hızlı Değişiklik

- Müşteriye Özel Ürünler, Kurallar
- Acente, Müşteri, Ürün, Poliçe Karlılığı
- Hasar Maliyetlerini Düşüren Entegre Hasar Yönetim Sistemi
- Otomatik Reasürans Yönetim Sistemi
- Tüm Ödeme Araçları ile Tahsilat ve Ödeme Takibi
- Otomatik Muhasebe Entegrasyonu
- Yönetim Kolaylığı
- Donanım ve Yazılım Bakım Maliyetleri Düşük

Şirketiniz yazılıma değil, yazılım şirketinize adapte olsun.

Winsure Designer, şirketinize ait işleyişin hızlı ve entegre bir şekilde Winsure.Net'e aktarılmasını sağlar. Winsure Designer sayesinde şirketler, ürünlerini, ürüne ait her türlü riski, primi etkileyen ya da istatistiki olarak gerekli bilgileri, müşteri sisteminde olmayıp eklemek istedikleri bilgileri, hasar sistemi işleyişini, reasürans anlaşmalarını ve kurallarını sisteme tanıtabilmektedir. Bu sayede Winsure, her şirketin kendine özel yazılımı haline gelebilmektedir. Şirketin kuralları ve işleyişini değiştirdiğinde, stratejiler farklılaştığında; Winsure sisteminin en önemli özelliği, bu değişimlere yazılımda değişiklik yapılmasına gerek kalmadan, çok hızlı ve entegre bir şekilde uyum sağlaması ve değişimlerin şirket içinde uygulanmasını kolaylaştırmasıdır.

Winsure Designer Mimarisi

Müşteri Bilgileri Tasarımcısı	Ürün Modelleme İşlemcisi				Güvenlik Yöneticisi
Hasar Tasarımcısı	Teminat Yöneticisi	Sigorta Ürün Yöneticisi	Kioz Yöneticisi	Esnek Adres İşlemcisi	Raporlama Yöneticisi
	Sigorta Şirketi Yöneticisi		Serbest Metin Yöneticisi	Esnek Komisyon İşlemcisi	Genel Raporlama Yöneticisi
Reasürans Tasarımcısı	Ürün Soru Yöneticisi	Otorizasyon Kuralları Yöneticisi	Ödeme Planı Yöneticisi	Esnek Vergi İşlemcisi	Adhoc Raporlama Yöneticisi
	Teklif Ekran Yöneticisi	Akıllı Yenileme İşlemcisi			Döküman Yöneticisi
Winsure Designer Menü					
BTI KERNEL					
İş Modelleme Yöneticisi					
Formül Yöneticisi	Tablo Yöneticisi	BTI KERNEL DİĞER ALT SİSTEMLER			
Değerleme Yöneticisi	Soru Yöneticisi				

Winsure Designer ile yönetilebilecek örnek değişimler

- Pazarlama stratejileri değiştiğinde
- Yeni ürünler geliştirildiğinde
- Varolan ürünler değiştirildiğinde
- Takip edilmesi beklenen bilgilere ekleme olduğunda
- Yeni teminatlar eklendiğinde
- Teklif ve poliçe basım şablonları değiştiğinde
- Yeni vergi ve fonlar çıktığında
- Yeni indirimler, sürprimler tanımlamak istediğinizde

- Fiyatlar, komisyonlar değiştiğinde
- Prim hesaplama şekilleri değiştiğinde
- Underwriting kuralları değiştiğinde
- Müşteriler, acenteler, eksperler, avukatlar, sigorta şirketleri hakkında izlenmek istenen bilgiler değiştiğinde
- Reasürans işleyişi, anlaşmalar değiştiğinde
- Hasar işleyişi değiştiğinde
- Basımlar ve raporlar değiştiğinde
- Yenileme kuralları değiştiğinde

Avantajlar

■ Değişimlere sistem hızlı uyum sağlar

- Bakım maliyetleri azalır.
- Stratejilerin doğru ve hızlı bir şekilde tüm organizasyonda uygulanması sağlanır.
- Hatasız ve hızlı iş yapılmasını kolaylaştırır.
- Kurumun kuralları yazılım içinde yer almaksızın tanımlandığından, her kurumun yapıları şirkete özel kalır.
- Yazılım hiçbir zaman atıl kalmaz.

■ Kural Tabanlı Sistem, şirkete kalite sağlar

- İşleyiş, dokümanite edilebilir.
- Şirket, kendi ekibi ile yazılım şirketine bağlı kalmadan sistemi değiştirebilir
- Değişiklikler, sistemde tarihçeli şekilde saklanır ve zamanı geldiğinde uygulamaya girer.
- Kurallar, en iyiye ulaşana kadar değiştirilebilir.

Pazarlamaya Yönelik Ürün Tasarımcısı

■ Ürünleriniz Internet'e açılabilir, çağrı merkezlerinde kullanılabilir.

Pazarlamaya Yönelik Ürün Tasarımcısı ile satış öncesine uygun ürünler tasarlanabilir.

■ Karşılaştırmalı Ürünler (Bir şirketin farklı ürünleri ve satış alternatifleri, birden fazla şirketin ürünleri ile satış alternatifleri ve ürün özellikleri karşılaştırma) oluşturulabilir.

■ Formüllerde SFSScript ile birlikte Excel makroları ve VBScript kullanılabilir.

■ Satış prosesleriniz, hasar prosesleriniz ve diğer tüm prosesleriniz tanımlanabilir, tanımlanan prosesler içinde yer alan işler, Winsure.Net tarafından ilgili çalışana yönlendirilir.

Sigortacılık ile Teknolojiyi Entegre Edin

Güvenlik Sistemleri

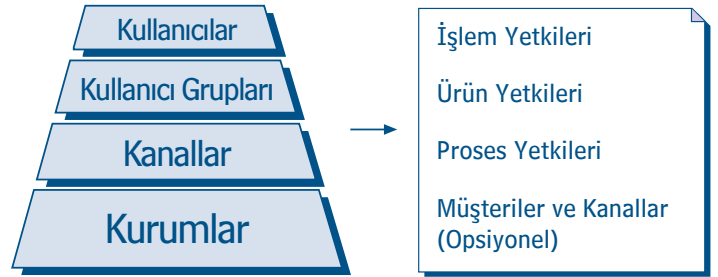
SFS'nin tüm ürünlerinde kullandığı BTIKernel.Net mimarisi, kurumsal yazılımlar için geliştirilmiştir.

İşte BTIKernel.Net'in sunduğu avantajlar :

- Hızlı ve güvenli yazılım mimarisi
- Aynı anda farklı dillerde çalışabilme olanağı
- Farklı veritabanlarında çalışabilme olanağı
- Diğer sistemlerle entegrasyon araçları
- SFS Management Console ile performans ve donanım yönetimi
- Hızlı, kolay ve ekonomik bakım süreçleri

Ve SFS'nin kurumsal yazılım bilgi birikimini yansıtan diğer fonksiyonlar.....

Winsure.Net Yetki Mimarisi



Windows İşletim Sistemine Paralel Şifre Özellikleri

- Genel ve Kullanıcı Bazında Kullanım
- Min ve Max Şifre Zamanı
- Şifre Uzunluk Ayarı
- Şifre Tarihçesi
- Tekil Şifreler

Winsure.Net üzerinde birden fazla kurum aynı ortamda çalışabilir. Uygulamayı kullananlar gruplanabilir. Bu gruplara ve kullanıcılara ayrı menüler oluşturulabilir. Tüm kullanıcıların işlem bazında, ürün bazında yetkileri bulunur. Winsure'un Ön Ofis CRM Sistemlerini kullananlar için kullanıcı bazında prosesler yetkilendirilebilir. Satış kanalları ve satış temsilcileri kendilerine ait müşteri portföylerinde çalışabilirler.

- Winsure.Net, bir yazılım sistemi olmanın yanında tüm çalışanların, kanalların ve servis sağlayıcıların iletişimini artıran bir platformdur. Şirket merkezi tarafından yönetilen Reklam Panosu ve Haber Panosu, kullanıcıların birbirleri ile iş paylaşımını sağlayan İleti Panosu ile kullanıcıların kendisi için özelleştirebilecekleri Masaüstü, kurum işleyişine yeni bir boyut kazandırır.
- Kullanıcı sisteme girdiği anda, kim olduğu, nerede çalıştığı ve yetkileri Winsure.Net tarafından bilinir. Her kullanıcının karşısına kendine özel Masaüstü fonksiyonları gelir.
- Kullanıcı Masaüstü, birden fazla SFS ürününe erişim sağlanabilen işlem menülerini içerdiği gibi, SFS ürünü olmayan işlemleri de içine alabilir. Sık kullanılan işlemlerin ayrılması, müşterilere, poliçelere linkler verilebilmesi çalışma hızını ve keyfini artırır.



Sadece Sigortacılık Yönetim Sistemi Değil, İletişim Platformu



İleti Panosu

Kullanıcı sisteme girdiği anda, gelen mesajlar bu panoda gözükür. Ekspres, kendisine gelen bir dosya görevlendirme mesajını görebilirken, satış temsilcisi müşterinin doğum tarihi ile ilgili hatırlatma mesajını, acente ekstresinin hazır olduğu mesajını ileti panosunda anında görür. O gün gerçekleştirilmesi gereken müşteri ziyareti kendisine hatırlatılır.

Reklam Panosu

Şirket merkezi tarafından yayınlanan reklamlar, Reklam Panosunda görüntülenir. Yeni bir ürünün duyurusu, iyi bir haber, eğitim amaçlı bir sunum, görsel ifadelerle Reklam Panosu kullanılarak duyurulabilir. Şirketler, bu pano ile personeli, kanalları ve servis sağlayıcıları ile görsel iletişim imkanı bulur. Reklamlara tıkladığında sunumlar ya da açıklayıcı dokümanlar açılabilir. Reklamlar, farklı zamanlarda ve istenen kişilerin masaüstlerinde çıkacak şekilde ayarlanabilir.

Müşteri , Doküman Linkleri

Kullanıcılar, belli müşterileri, dokümanları, Internet linklerini masaüstlerine yerleştirebilirler. Tek bir müşteri linki eklenebileceği gibi birden fazla müşteriden oluşan havuz linkleri de eklenebilir. Tıkladığında ilgili müşteri ile ilgili işlem açılır.

Haber Panosu

Şirketle ilgili haberler, merkez tarafından işlenir ve ilgili kullanıcılara ulaştırılır. Kayan yazılar şeklinde verilen haberler, kurum içi iletişimi artırır.



Teklif ve Otorizasyon Sistemi

Her ürün tanımlanırken teklif aşaması istenip istenmediği belirtilir. Bir teklifin içinde yer alan tüm bilgiler esnek olarak Winsure Designer ile tanımlanır. Tekliflerin ardından teklif basımı yapılabilir. Tekliflerin sistem tarafından daha önce tanımlanmış Riziko Kabul Yönetmeliğine ve şirketin onay kurallarına uygunluğu kontrol edilir. Uygun olanlara onay verilir. Uygun olmayanlar otorizasyona düşer.

Teklif, Poliçe, Zeylame Basımları

Basım şablonları, Winsure Designer ile tanımlanır. Mayıs ayının ilk günü devreye girecek bir şablon daha önce hazırlanır, test edilir ve sisteme tanıtılır. Mayıs ayı geldiğinde, basımlar, yeni şablonla çalışmaya başlar. Laser yazıcılarda grafik ve/ya nokta vuruşlu yazıcılarda text olarak basım yapılabilir. Tek sayfa ya da çok sayfalı basım şablonları tanımlanabilir, sigortalı, müşteri, kanal, poliçe bilgileri formüller şeklinde istendiğinde şartlara bağlı olarak kullanılabilir.

Poliçe İnceleme

Bir poliçeye ait bilgiler, teminatlar, ödeme planı, açıklamalar, klozlar, zeynameler, hasarlar, reasürans dağılımı, tahsilat bilgileri, sigortalı ve müşteri bilgileri tek bir ekranda hızlı bir şekilde görüntülenir. Poliçeden müşteri bilgilerine, müşteriden hasar bilgilerine geçilebilir. Poliçenin son hali, poliçenin farklı sistemlere (Türk ve uluslararası) göre karlılığı incelenebilir. Poliçenin hasarının veya yenilemesinin olup olmadığı anında ekranda görüntülenir.

Zeynameler

Ürünler özel olarak zeylame tipleri tanımlanabilir, işleyiş kuralları belirlenebilir. Zeynameler girilirken poliçe ve önceki zeynameler incelenebilir, poliçenin son hali görülebilir. Zeynameler sisteme girildiğinde olması gereken tüm kontroller sistem tarafından gerçekleştirilir, hatalı zeylame girişine izin verilmez.

Winsure Designer ile Size Özel Ürünler

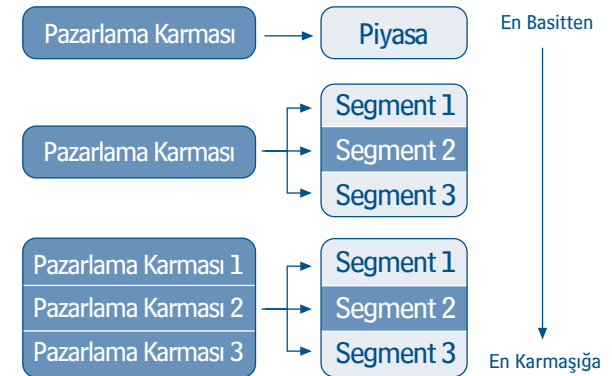
- Tüm branşlar
- Bireysel ürünler
- Kurumsal ürünler
- Grup ürünleri
- Dövizli ürünler
- Kısa vadeli ürünler
- Uzun vadeli ürünler
- Müşteriye özel ürünler
- Kanala özel ürünler

Müşteri bilgilerine, satış kanallarına, risk özelliklerine göre değiştirilebilen fiyatlandırma kuralları, ödeme planı, komisyonlar ile en basitten en karmaşığa kadar pazarlama karmalarını tanımlamanızı ve organizasyonun bütününde uygulamanızı sağlar.



Winsure.Net,
Daha Hızlı, Daha Verimli
ve Müşteri Odaklı bir
Teklif ve Poliçe
Yönetimi Sağlar.

Piyasaya Bakış Açısına Göre Pazarlama Karması



Kanallarınız ve Servis Sağlayıcılarınız, ilgili poliçelerine Winsure.Net üzerinden ulaşsın.



Winsure.Net

Elementer
Dijital Sigortacılık
Platformu

Otomatik Komisyon Sistemi

Komisyon grupları ile kanalların gruplanması mümkündür. Ürün ve teminat bazında tanımlanabilen komisyon oranları, zaman içinde değiştirilebilir. Komisyonlar ödeme planına göre, müşteri ve kanal bilgilerine, teklifte yanıtlanan sorulara göre değişecek formüllerle tanımlanabilir. Merkez tanzimli özel poliçeler için teminat bazında komisyonlara müdahale edilebilir. Poliçe bazında özel komisyon oranı veya bedeli girilmesi mümkün olup sistem tarafından teminatlara otomatik dağılımı yapılır. Alt acente bazında komisyon takibi yapılabilir.

Akıllı Yenileme İşlemleri

Toplu yenileme sistemi ile zamanı gelen ve uygun olan poliçeler, verilen akıllı yenileme kuralları ile sistem tarafından otomatik yenilenir ve teklif veya poliçe olarak basılır. Tek bir poliçenin yenilemesi de yapılabilir. Eski veya yeni fiyattan yenileme, teminat ekleme, indirim ve sürprim oranı değişikliği vb. birçok bilgi, akıllı yenileme işlemcisine tanımlanarak sistemin tüm yenileme operasyonunu gerçekleştirmesi sağlanabilir.

Gerçek Zamanlı Bağlı Kanallar ve Servis Sağlayıcılar

Direkt satış örgütleri, acenteler, alt acenteler, brokerlar, bankalar ve şubeleri, mağazalar, şirket içinde veya dışında kurulan çağrı merkezleri, İnternet satış ve servis kanalları, eksperler, tamirhaneler, assistance firmaları, ambulans şirketleri sigorta kurumuna gerçek zamanlı bağlı olarak çalışabilirler. Hasar ve tahsilat durumlarını öğrenebilir, ihbar girebilir, kendileri ile ilgili poliçelerini görüntüleyebilirler. Her dış kanal kendi müşteri portföyüne erişebilir, satış temsilcilerinin de sadece kendi portföylerini görmeleri sağlanabilir. İnternet tarayıcıları üzerinde kullanılabilen Winsure.Net platformu, işleyiş hızını ve iletişimi artırır, maliyetleri düşürür, tahsilatları hızlandırır.

Kur Farkı İşlemleri

Farklı parabirimlerindeki poliçeleri için gerekli kur farkı işlemleri yapılabilir, kur farkı poliçe ekleri oluşturulabilir, ödemelerdeki kur farkları otomatik hesap edilerek dekontlar üretilebilir. Şirketin işleyişine göre değişik metodlardan birini uygulamak mümkündür.

Bireysel ve Kurumsal Pazarlama

Kanallar, çalışanlar, servis sağlayıcılar yetkileri dahilinde istedikleri müşteri bilgilerine hızlı bir şekilde erişebilirler. Segmentasyon için gerekli kodlar, istendiği şekilde tanımlanır. Müşteri sisteminde yer almayan bilgiler, Winsure Designer ile tanımlanır. Kurumsal Müşterilere bağlı çalışanlar, henüz müşteri değilse sistemde birer potansiyel müşteri olarak saklanır. Poliçede yer alan sigortalılara da müşteri numarası verilerek aday müşteri olarak görülebilmesi sağlanır.

Büyük Müşteriler ve Müşteri Grupları

Müşteriler (Sigorta Ettirenler) ayrı ayrı takip edilirken bu müşterilerin bağlı oldukları büyük müşteriler ya da müşteri gruplarına ait portföy ve hedeflerde takip edilir. Örneğin bir holding, müşteri grubu olarak tanımlanıp bu gruba holding şirketleri bağlanabilir. Müşteri gruplarından ve acentelerden sorumlu müşteri temsilcileri tanımlanıp bu temsilcilerin portföyleri ve hedefleri de takip edilebilir. Tüm modüllerdeki raporlamalar, müşteri grubu ve müşteri temsilcisi bazında da çalışır.

Mükerrerlik Kontrol Sistemi

Müşteri adayları ve müşteriler, aşamalı mükerrerlik kontrol sisteminden geçerek sisteme tanıtılır. Mükerrerlik kontrolü için istenen kriterler, bireysel ve kurumsal müşteriler için ayrı ayrı tanıtılır. Yeni bir müşteri tanıtılırken mükerrer bulunan kaydın hangi acente ya da satış temsilcisinin portföyünde olduğu belirtilir, mükerrer girişe izin verilmez, müşteri şirketin arzu ettiği prosedüre göre farklı bir acentenin ya da satış temsilcisinin kullanımına verilebilir ya da devredilir.

Çapraz Satış

Mevcut müşteriler arasından potansiyel bir ürün için en uygun müşteriler tespit edilebilir. Kanallar tarafından da kullanılabilen bu araç, potansiyel ürünü almamış ancak daha önce belirtilen ürünlere sahip ve mesleği, sektörü, bulunduğu il gibi verilen kriterlere uygun müşterileri tespit eder, toplam poliçe sayıları, kaç yıllık müşteri oldukları, yenileme sayıları ile birlikte görüntüler.



**Kalıcı müşteriler
yaratmak, yeni müşteriler
kazanmak için
müşterinizi tüm
organizasyonunuzla
tanıyın.**

Kanallar, çalışanlar, servis sağlayıcılar yetkisi dahilinde istedikleri müşteri bilgilerini hızlı bir şekilde erişerek paylaşırlar. Arka ofis, ön ofis ve tüm ulaşım noktalarında tek bir merkezi müşteri bilgi sistemi kullanılır. Merkezi müşteri bilgi sisteminde sadece müşteriler değil, geniş müşteri kavramı içinde yer alan tüm kanallar, iç müşteriler (çalışanlar) ve servis sağlayıcılarda takip edilir. Değişen bilgiler tarihçeli olarak saklanır. Şirket organizasyon yapılarının tam olarak tanımlanması ve değişimlerin sistem tarafından takibi sağlanır.

Müşteri Bilgilerini Tüm Organizasyonunuz Yetkisi Dahilinde Paylaşabilir.

Müşteri İnceleme Sistemi

- Genel Bilgiler
 - Segmentasyon Kriterleri
 - Yetkililer
 - Ortaklar
 - Notlar
 - Açıklamalar
 - Dokümanlar
- Çapraz Satış Önerileri
- İlişkili Müşteriler
 - Yakınlıklar ve Poliçeleri
- Poliçeler
 - Teklif İnceleme
 - Poliçe İnceleme
- Hasarlar
- Taahhüt Edilen Ödemeler
- Gerçekleşen Ödemeler
- Karlılık

Müşteri İnceleme

Bir müşteriye ait tüm bilgilere tek bir yerden ulaşılabilir. Müşterinin kimlik bilgileri, adres bilgileri, yetkilileri, ortakları, kullanıcıların müşteri ile ilgili aldıkları notlar, açıklamalar, müşterinin diğer bir müşteri, kanal, servis sağlayıcı ya da çalışanla olan yakınlık ilişkileri gösterilir. Yakınlıkları gösterilirken varsa bu kişi ya da kurumlara ait poliçe portföyleri de görüntülenir. Ayrıca müşteriye ait poliçeler, teklifler, hasarlar, ödemeler gösterilir. Farklı ürünlerdeki poliçeler gösterilirken istenirse poliçe inceleme aracı ile bu sefer istenen poliçenin tüm detay bilgileri görüntülenir. Müşterinin karlılığı ve değişik ürünlerdeki poliçelerine ait poliçe karlılıkları incelenebilir.

Hızlı ve Sağlıklı Hasar Prosesi

Doğru zamanda doğru kişinin doğru bilgilerle hasar prosesini yürütmesi sayesinde kalıcı müşteriler yaratılabilir. Stratejiler değiştiğinde sisteminiz değişimin uygulanmasında en büyük yardımcınızdır. Hasar ihbarından başlayıp dosya takibi, tarihçeli muallak takibi, evrak takibi, eksper atama ve takip işlemleri, ödeme kararları ve ödeme işlemleri, dosya kapama işlemleri, rücu ve hukuk işlemleri, hasar reasürans işlemlerine kadar tüm prosesler kanallar ve servis sağlayıcılarla gerçek zamanlı entegre olarak sağlanır.

Her Kanaldan Hızlı İhbar

Hasar ihbarını kanallarınız veya servis sağlayıcılar Winsure.Net üzerinden iletebilir. Mevcut erişimler dışında, müşteriler tarafından Internet veya cep telefonları aracılığı ile ihbar yapılabilir. İhbarlar, çağrı merkeziniz, hasar merkeziniz ya da bölgeniz tarafından alınmış olabilir. Poliçenin varlığı, teminat durumu, hasarın poliçe süresi içinde olup olmadığı, tahsilat durumu, daha önce aynı ihbarın yapıp yapılmadığı sistem tarafından otomatik olarak kontrol edilir ve dosyalaşma gerçekleştirilir. İhbar üzerindeki bilgilere göre tanımlanmış kurallardan hareket ederek dosya otomatik olarak belli bir kişiye gönderilebilir. Bu aşamadan sonra hasar iş akışı, istediğiniz şekilde gerçekleştirilir. Farklı ürünler için takibi istenen bilgiler sisteme tanıtılır, sistem hasar prosesinize tam uyum sağlar.

Eksperlerle İletişim

Tanımladığınız kurallara göre ihbar hakkında ilgili yöneticilere email ile haber verilir, ajandalarına ihbar haberi geçer. Ekspertler ekspertlerin özellikleri ile hasarın özellikleri karşılaştırılarak sistem tarafından seçilir, kullanıcı karar verdikten sonra ekspert görevlendirmesi email veya fax ile ekspere iletilir. Winsure.Net sistemine bağlı ekspertler masaüstlerini açtıklarında görevlendirme emrini ileti panosunda görürler. Ekspertler hasarla ilgili bilgileri, bu hasarın bağlı olduğu poliçenin hasar tarihi itibari ile son halini görüntüleyebilir, hasarla ilgili tespit raporunu yazar. Ekspertler için tanımlanmış iş kütüphanesine göre sistem otomatik olarak yapılması gereken işleri ekspertlerin ajandalarına işler.

Servis Sağlayıcılarla İletişim

Anlaşmalı tamirhaneler, hasar ihbarı sonrasında email, fax ya da bağlı oldukları Winsure.Net sistemi aracılığı ile uyarılır. Winsure.Net üzerinden hasarla ilgili, poliçe ile ilgili bilgilere erişebilir, proforma faturaları sistem üzerinden gönderebilir. Hasarla ilgili evraklar, fotoğraflar merkeze anında gönderilebilir. Bu konuda çalışan teknoloji firmaları ile bağlantı sağlayarak hasarlı araçların video görüntüleri ekspertlerin tamirhaneye gelmesine gerek kalmadan Winsure.Net üzerinden ulaştırılır. Assistance firmaları hasarla ilgili tüm işlemlerde yetkisi dahilinde Winsure.Net üzerinden çalışabilir.

Hasar Maliyetlerini azaltacak şekilde kontrollü, müşterileri memnun edecek kadar hızlı bir Hasar Network'ü



Winsure.Net

Elementer
Dijital Sigortacılık
Platformu

Kanallarınızı , Servis
Sağlayıcılarınızı ve
Müşterilerinizi Hasar
Proseslerinize Entegre
Edebilirsiniz.

Hasar Dosya Durumu

İnternet üzerinden, telefonla, Digital TV aracılığı ile hasar dosyasının durumu müşteriler, kanallar ve servis sağlayıcılar tarafından izlenebilir. Hasar dosyasının durumu ve ödeme günleri SMS aracılığı ile bildirilebilir.

Hasar Nedenlerine Göre Evrak Takibi

Hasar nedenlerine göre istenmesi gereken evraklar sistem tarafından belirlenir ve eksik evrak takibi yapılır. İlgili kişiler uyarılır, eksik evrak raporları oluşturulur.

Hasar Dokümanları ve Resimleri

Hasarla ilgili ibranameler, dosya kapakları, föyler şablonlar şeklinde ürün bazında tanımlanır. Bu şablonlara göre dokümanlar otomatik sistem tarafından hazırlanır. Hasar resimleri ve video görüntüleri sistemde saklanabilir.

Muallak Takip Sistemi

Muallak değişimleri, tarihçeli olarak sistem tarafından takip edilir. Muallak raporları üretilir.

Hasar Ödeme Sistemi

Ödeme kararları sistemde takip edilir. Ödemeler müşteriye, acenteye, anlaşmalı tamirhaneye, sigorta şirketlerine yapılabilir. EFT, çek gibi farklı ödeme araçları kullanılabilir. Ekspert, avukat ve servis sağlayıcı ödemeleri ayrı ayrı takip edilir.



- Acente ve Brokerlar
- Müşteriler
- Ekspertler
- Tamirhaneler
- Oto kiralama şirketleri
- Assistance şirketleri
- Yedek parça firmaları
- Çekiciler
- Ambulance servisleri
- Hastaneler
- Avukatlar

Borç Alacak İlişkilerinizi Analiz Edebilmenize Olanak Veren Entegre, Hızlı ve Sağlıklı Bir İşleyiş İçin : Winsure.Net



Sigortacılığa Özel Entegre Tahsilat Takibi

Kanallarınız, müşterileriniz, servis sağlayıcılarınız ile aranızdaki tüm borç-alacak ilişkilerini yönetir. Ön muhasebe sistemi şeklinde poliçe, hasar ve reasürans hareketlerinize göre tüm borç-alacak hareketleri sistem tarafından otomatik olarak oluşturulur. Vergisini kendisi yatırmayan kanalların vergileri, komisyonları, poliçe taksitleri otomatik olarak işlenir.

Tahsilat işlemlerinizi, en ince ayrıntısına kadar takip edebilir, hatasız ve hızlı bir işleyiş sağlayarak tahsilat hızınızı artırabilirsiniz. Karşılaştırmalı veri analizleri ile borç-alacak ilişkilerinize sağlıklı yön vermeniz için gerekli kararları almanızda yardımcı olur.

Çoklu Tahsilat Girişi

Farklı ödeme araçları ile yapılan tahsilatlar, hızlı ve toplu bir şekilde girilir. Operasyon hızlanır.

Ödemelerin Borçlara Dağılımı

Gerçekleşen tahsilatlar ilgili borç kalemlerine dağıtılarak kapatılabilir. Borç kalemleri, bir poliçe ya da zeylnameden doğan peşinat ya da taksitler, uygulamanın kullanıma başlamasından sonraki bir devir borcu ya da başka bir bedel olabilir. Ödemeler borçlara dağıtılırken manual olarak borç kalemleri seçilebileceği gibi çeşitli kriterler belirleyerek FIFO yöntemi ile sistemin otomatik olarak dağılımı yapması da sağlanabilir. Bu şekilde poliçe ve taksitleri bazında tahsilat takibi yapılırken aynı anda kanal ve müşteri bazında da takip gerçekleştirilebilmektedir. İptal zeylnameleri kendi poliçe taksitlerini ya da başka bir poliçenin taksitlerini kapatabilir.

Yaşlandırma Sistemi

Müşterilerinizin ya da kanallarınızın borçlarının hangi aylardan kaynaklandığı, yapılan tahsilatın performansının ve detaylarının ne olduğu tek bir yaşlandırma tablosunda görüntülenir. Farklı kanal ve müşterilerin tahsilat performansının karşılaştırılmasına yardımcı olur.

Tahsilat Kontrol Sistemi

Tahsilatı belli bir süre gecikenlerin tespiti, geciken ödemelerin analizi sistem tarafından otomatik yapılır. Sistemde bulunan askı işlemleri ile poliçeler, istendiğinde manual olarak askı durumuna alınabilir.

Farklı Parabirimleri ile Çalışabilen Ödeme Araçları





Operasyonu Yürütmenin Yanında Stratejik Yönetimi Winsure.Net ile Kolaylaştırın.

Tahsilat Raporları

Çekler, makbuzlar, dekontlar doküman tasarımcısında şablonlar şeklinde tanımlanarak text ya da grafik basımlarının otomatik olarak sistem tarafından yapılması sağlanır. Ödeme araçlarının farklı durumlara göre dökümleri yapılabilirken, mizanlar, tahsilat projeksiyon raporu ve nakit akış raporu ile şirketin genel durumu izlenebilir.

Ekstreler

- Poliçe bazında ekstreler
- Müşteri ekstreleri
- Sigorta dışındaki üçüncü şahıs ve şirketlerin ekstreleri
- Açıklama satırları düzenlenebilir ekstreler
- Ürün bazında ekstreler
- Nakit ve açık hesap ekstreleri
- Ekstrenin müşteri, alt acente, sigorta şirketi bazında kullanıcı tarafından seçilen hareket tiplerine göre oluşturulabilmesi (poliçe, komisyon, vergi vb.)
- Text ya da grafik olarak ekstre basımı

Müşteri Grubu ve Müşteri Temsilcisi Bazında Tahsilat Takibi

Tahsilatlar, satış kanalları, müşteriler ve servis sağlayıcılarının yanında müşteri grupları ve müşteri temsilcileri bazında da incelenebilir.

Finans Şirketleri İle Entegrasyon

Kredi kartı ve diğer ödeme araçları ile ilgili ödeme bilgileri, Winsure Bank Integrator ürünü ile finans şirketleri ve kurumunuz arasında elektronik ve çift yönlü olarak paylaşılabilir. İletilen bilgilerin veri yapısı, her şirket için ayrı ayrı tanımlanabilir. Yazılım kodlaması gerektirmez.

Winsure.Net, Reasürans İşlemlerinize, Kurallarınızı Aynen Tanıyarak Yardımcı Olur.

Otomatik olarak reasürans dağılımları, sisteme tanıtılmış treteler ve kurallar çerçevesinde çalışır. Bir poliçe içinde yer alan farklı altbranşların dağılımları ayrı çalışılabilir. Konservasyon oranları, trete ve şirket payları sistem tarafından otomatik hesap edilebilir. Poliçe ve eklerinin dağılımları tek tek veya toplu olarak çalışılabilir. Tüm treteler ve çalışma şekilleri, Winsure Designer aracılığı ile sisteme tanıtılabilir, öyle ki müşteri özelliklerine göre bir poliçe üzerinde tutulması gereken konservasyon farklılaştırılabilme kuralı tanımlanabilir.

Değişik reasürans yöntemleri, birden fazla trete işleyişi, romaniman gibi detaylı ve tamamen entegre bir reasürans yapısı sağlayan sistem, reasürans kurumları ile entegre çalışmayı da sağlar.



Reasürans

Winsure.Net ile

Daha Hızlı, Daha

Güvenli.

Hasar Reasürans İşlemleri

Hasar reasürans işlemleri otomatik olarak gerçekleştirilir. Dağılım işlemleri, reasürans dağılımlarına göre yapılır ve raporlanır.

Otomatik Muhasebe Entegrasyonu

Hasar reasüransı ile birlikte reasüransın muhasebe entegrasyonu otomatik olarak yapıldığı gibi reasürans verileri, karlılık ve yönetim bilgi sistemine de otomatik olarak taşınmaktadır.

Kümüül Takibi

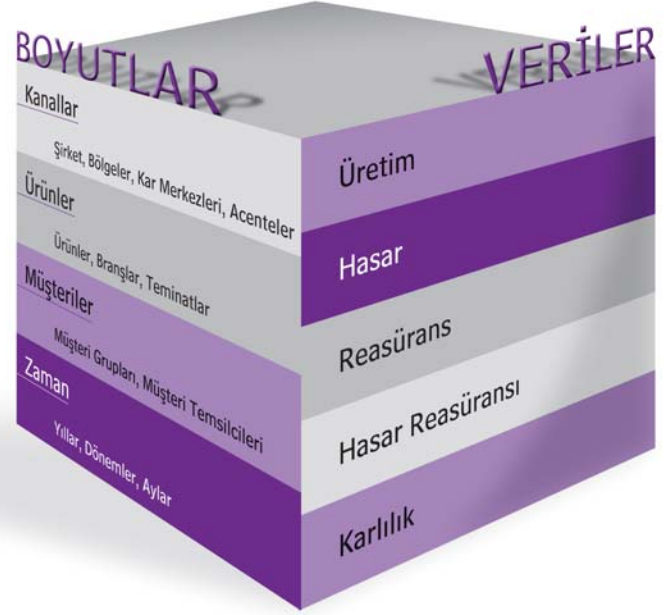
Parçalı adres yapısı sayesinde mahalle, han vb. adres kümülleri, nakliyatta gemi kümülleri, terör kümülleri takip edilebilir. Kümüüllere giren çıkan poliçe hareketleri tarihçeli olarak izlenebilir. Reasürans dağılımı kümüül olarak yapılabilir.

Reasürans Raporlarından Örnekler

- Dağılımı Yapılmamış Poliçeler Listesi
- Şirket Bazında Dağılım Raporları
- Trete Türü Bazında Dağılım Raporları
- Branş Bazında Dağılım Raporları
- Genel Reasürans Raporlama
- Risk Profilleri
- Yaşayan Poliçeler Risk Profili
- Branş Bazında Reasürans İcmalleri
- Trete Türü Bazında Reasürans İcmalleri
- Deprem Kümüül Dağılımları
- Milli Reasürans Bordrosu
- İhtiyari Dağılım Bordrosu
- Bültenlerin Basımı
- Hasar Trete Dağılım Raporu
- Hasar Dağılım Raporu
- Hasar Dağılım İcmali
- Verilen İhtiyari Bordrosu

Stratejik Kararlarınıza ve Analizlerinize Yön Verebileceğiniz Sigortacılık Bilgi Küpü

Sigorta kurumlarının üst yönetimi, departman yöneticileri stratejilerini Winsure.Net'in yönetim ve karlılık sistemi ile takip edebilir, kararlarını bu sistem üzerinde yapacakları analizlerle verebilirler. Sigortacılık yönetim ve karlılık küpü şeklinde tasarlanan sistem, yöneticilerin şirketin durumunu, dağıtım kanallarını, ürünlerini, istedikleri zaman boyutunda değerlendirmelerini sağlar. Hacmi ne kadar büyük olursa olsun bu veriler, yöneticinin önüne analiz yapabilecek, karar verebilecek kadar hızlı bir şekilde getirilir. Winsure.Net'te üretilen yönetim raporları yöneticilere durumu belgelerken, Execusys, durumun daha iyi anlaşılması ve karar verilebilmesi için gerekli ortamı sağlar. Onbinlerce kombinasyonda verinin bilgi haline dönüşebilmesine yönelik tasarlanmış sistem, şirketin tüm verilerine farklı boyutlardan bakabilmeyi sağlamaktadır.



Ağacın Dallarında Dolaşım

Tüm boyutlar bir ağaç yapısı gibi hazırlanmıştır. Ağacın dallarında dolaşır gibi boyutlar arasında dolaşılabilir. Ana branşlardan alt branşlara, bölge müdürlüklerinden bu bölgedeki acentelere, ürünlerden o ürünün teminatlarına ya da alt branşlarına, yıllardan, 6 aylık ve 3 aylık dönemlere, dönemlerden aylara bir dokunuşla geçebilirsiniz.

Yüzde Analizi ve Sıralama

Ekranda görüntülenen tüm analizlerde satırlarda ve kolonlarda yüzde verme ve sıralama özelliği ile kanalların, ürünlerin, müşteri gruplarının performansları, yüzde ve sıra olarak incelenebilir. Bu sayede örneğin bölge müdürlüklerinizin hangi aylarda daha yüksek üretim yaptığını, hangi kanalın hangi üründe ya da branşta şirketin yüzde kaç üretimini gerçekleştirdiği görülebilir. Stratejilerinizi oluşturmakta, karar vermekte yardımcı olur.

Grafikler

Tüm analizler grafiksel olarak incelenebilir, farklı grafik tipleri seçerek farklı bakış açıları sağlanabilir.

Kalite Kontrol Sistemi – Quality Controller

Fabrikalarda ürün üretildikten sonra ürünler kalite kontrol biriminin kontrolünden geçer. Sigorta şirketlerinde ise üretilen ürün poliçe, reasürans, hasar, tahsilat verileridir. Kalite kontrol sistemi, tüm verileri yüzlerce kontrolden geçirerek tutarlılığını garantiler, hatalar varken gün kapama ya da ay kapama seçeneklerinin çalışmasına izin vermez. Üretimde herhangi bir branşın kapanabilmesi için öncelikle kalite kontrol sisteminin mührüne ihtiyaç duyulur. Takip eden süreçte bu veriler, özet şekilde, sigortacılık bilgi küpüne aktarılır.

Karlılığınızı Sürekli Gözlemleyebilmek İçin

Uluslararası kabul edilmiş yöntemler olarak kullanılan yöntemler ile ülkemizde kullanılan yöntemlerin tümünün yer aldığı karlılık sistemi, karlılığa dahil edilmesi istenen bilgileri tanımlanan formüller aracılığı ile şirkete özel hale getirir. Yıllık, dönemsel ve günlük olarak sınıflandırılan karlılık rakamları, branş farklılıklarını da içerir. Satış kanalı ya da acente karlılığında reasürans bilgileri kullanılmayabilirken poliçe karlılığında kullanılabilir. Karlılığa farklı zamanlarda bakılarak değişim gözlemlenebilmektedir. Karlılık verilerine Poliçe İnceleme ve Müşteri İnceleme sistemlerinden de erişilebilir.



Excel Entegrasyonu

Analiz sonucunda oluşan veriler istendiğinde otomatik olarak Excel ortamına taşınır. Excel ile veriler, daha farklı şekillerde kullanılabilir, yorumlanabilir.



Entegre, Otomatik Sigortacılık Muhasebesi, Üstelik Tanımladığınız Yöntemlerle



Operasyonel Sistem içinde yer alan muhasebe entegratörü (GL Integrator), kurumların sigortacılık işlemlerini istedikleri şekilde genel muhasebede görebilmelerini sağlar. Muhasebe entegratörü sayesinde kurumlar , SFS'nin sigortacılığa özel entegre muhasebe sistemini ya da farklı bir sistemi kullanabilirler.

Günlük ve/ya aylık çalışabilen entegratörler, gün kapama veya ay kapama prosedürlerine paralel olarak çalışır. Kalite kontrol sisteminden geçmeyen verilerin muhasebe entegrasyonu yapılmaz.

Prodüksiyon, reasürans, hasar, deprem hasar karşılığı, cari riskler karşılığı, muallak hasar, ödenen hasar, tahsilat ve diğer muhasebe entegrasyonları otomatik olarak gerçekleştirilir.



Hızlı ve Hatasız Muhasebe İşlemleri İçin

Sigortacılık sektörüne özel ve uluslararası kabul görmüş prensiplere uygun olarak geliştirilen muhasebe sistemi, yerli ve standartlara da uygun bir şekilde hazırlanmıştır. Yasal defterler otomatik olarak oluşturulur, detaylı finansal analizler hızlı bir şekilde gerçekleştirilebilir. Dövizli çalışma özelliği sayesinde döviz giriş çıkışı takip edilebilir, bunun yanında tüm hareketler, esnek olarak tanımlanabilen bir kurdan istenilen döviz cinsine çevrilebilen raporlar aracılığı ile analiz edilebilir.

Esnek bilanço ve gelir-gider tablosu sayesinde bilançolar veya gelir-gider tabloları farklı görünümde dizayn edilebilir ve raporlanabilir. Uluslararası şirketlerin ihtiyacına uygun raporlar oluşturulabilir.

Sigortacılık Muhasebe Sisteminin Temel Özellikleri

- İki ve üç boyutlu tanımlanabilen hesap planı
- Hesap bazında dahi değişebilen hesap kodları kısıtlımı
- Sınırsız şirketle değişik hesap planlarında yetkilendirme ve konsolide raporları alabilecek en üst seviyede çalışabilme özelliği
- Farklı Muhasebe dönemleri
- Esnek Bilanço ve Kar zarar
- Farklı Para Birimleri ile Çalışabilme
- Farklı Dillerde Çalışabilme
- Konsolide Raporlar Alabilme
- Ergonomik Tasarım
- Kolay Kullanım
- Dış Dünya Entegrasyon Sistemi
- Güvenlik Sistemi



Ön Ofis ve Arka Ofis Sistemlerinde Entegre CRM Yapısı

Ana CRM Sistemleri sayesinde operasyonel sistemler, merkezi müşteri bilgi sistemi ve pazarlama karması yönetiminin biraraya gelmesi ile entegre çalışabilen merkezi bir CRM yapısı kurulmaktadır. Tamamen entegre tasarlanan bu yapı, kanallara, müşterilere ve servis sağlayıcılara ulaşan ön ofis CRM sistemlerini de yönetir.

Satış ve Fırsat Yönetimi

Farklı bir operasyonel sistemi kullanan kurumlarında yararlanabileceği bir alt sistemdir. Stramar Sales olarak adlandırılan bu bölüm, Winsure.Net mimarisi içinde komple entegre olarakta kullanılmaktadır. Farklı şirketlerin ürünlerinin ya da aynı şirketin farklı ürünlerinin karşılaştırmalı tekliflerini alternatifli olarak gösterebilen bu sistem, Pazarlama Karması Yönetim Sistemi içinde yer alan Pazarlamaya Yönelik Ürün Tasarımcısı ile birlikte çalışmaktadır. Kanallarında kullanabileceği satış ve fırsat yönetimi, satışı sağlıklı bir şekilde hızlandırır, verimi artırır, performans ölçümünü sağlar. Hazırlanan ürünler İnternet üzerinden müşterilere ve kanallara açılabilir, çağrı merkezinde kullanılabilir. Aktivite ve İş Akış Yönetimi ile entegre edildiğinde satış sürecinin servisle entegrasyonu sağlanır. Örneğin bir satışın ardından müşterinin belli bir süre sonra ziyareti aktivitesi sistem tarafından oluşturulabilir.

Aktivite ve İş Akış Yönetimi

Sigorta şirketi dağıtım kanalları, müşterileri ve servis sağlayıcılarla birlikte şirket içindeki birimler arasındaki tüm iş akışlarını çıkararak bunları sisteme tanımlayabilir ve bu akışların Winsure.Net içinde entegre bir yapıda kullanımını sağlayabilir.

Elektronik Form Yönetimi

Kurumun kullandığı formlar aynen tanımlanarak iş akışında kullanımı sağlanır. Örneğin müşteri ziyaretlerini kendine özel bir formda yer alan bilgilerle takip etmek isteyen şirketler, formlarını istedikleri şekilde sisteme tanımlayabilirler. Bunun için yazılım kodlaması gerekmez.

Acente ile Sigorta Şirketi Arasında Yer Alan İletilere Örnekler

Acente İçi İletişim :

- Kurumsal Musteri ve aday müşteri ziyaretleri
- Bireysel Musteri ve aday ziyaretleri
- Müşteri Telefon görüşmeleri
- Alt acente ziyaretleri
- Rakip Ürün Vadesinde Ziyaret
- Müşteri İptal Talebi
- Müşteri Yenileme Talebi

Sigorta Şirketine İletilen Müşteri Odaklı Aktiviteler :

- Müşteri Şikayeti
- Müşteri İptal Talebi (Police Kesme Yetkisi Olmayanlar)
- Müşteri İptal Anketi
- Müşteri Memnuniyet Anketi

Sigorta Şirketine İletilen Diğer Aktiviteler

Broşür Talebi , Basılı Evrak Talebi , Acente Şikayeti

Sigorta Şirketten Gelen İletiler :

Acente Tarafından İletilenlere Cevaplar (İş Akışı Sonucu), Yeni Ürün Duyurusu, Basında Çıkan Haberler, Acente ile İlgili Organizasyon Değişikliği Duyurusu, Resmi Basılı Aylık Acente Ekstresi (Doküman ve Rapor Havuzundan), Kurumsal Müşteri Ziyaret Aktivitesi, Ödeme Gecikme İkazı, Hedef Bildirim Formu, İhtar, Eksik Evrak Talebi, Müşteri Hasarı Ödendi Bildirimi, Yeni Kanun Bildirimi



Satış, Servis ve Pazarlama

Süreçlerinizde Entegre

CRM

Veri İyileştirme Sistemi

Mevcut sistemlerinde müşteri mükerrerlik sistemi olmayan kurumlar bu araçla mükerrerlikleri tespit edebilir. Benzerlikleri tespit eden sistem, benzerlikler üzerinde çalışıp mükerrerliğe karar verecek kişilere iş dağılımını otomatik olarak gerçekleştirir. Bozuk telefon numaraları gibi bilgileri tespit edebilen sistem, müşteri bilgilerini iyileştirir ve iyileştirme sayısal olarak gözlemlenebilir.

Skorlama Sistemi

Müşteriler, satış kanalları ve satış temsilcileri, Winsure.Net içinde yer alan sistemlerdeki ve diğer sistemlerdeki bilgilerinden yararlanılarak kullanıcı tarafından verilmiş formüllerle sayısal olarak değerlendirilebilir. Yeni bir ürünün potansiyel müşterileri için, satış kanallarının performanslarının ölçümü için ve değişik amaçlar için kullanılabilir.

Kampanya Yönetimi

Elektronik müşteri ve müşteri aday listeleri , kanal listeleri oluşturularak kampanyalar hazırlanabilir, onlara email, fax, İnternet, SMS yolu ile ulaşılabilir. Kampanyalar içinde verilen teklifler, yapılan aktiviteler izlenebilir, kampanya performansı ölçülebilir.

Hedef, Performans ve Rekabet Yönetimi

Kanalların, satış temsilcilerinin, müşteri gruplarının ve müşteri temsilcilerinin hedefleri ve performansları takip edilebilir. Rakip ürünler ve şirketler farklı özellikleri ile izlenebilir.

Direkt Satış



Çapraz satışı destekleyen yapısı ile Winsure.Net, direkt satış örgütlerinizin her türlü fonksiyona masaüstü, el ve cep bilgisayarları, telefonları ile ulaşmasını, organizasyondaki herkesle iletişim kurmasını sağlar. Satış takımları ve kanalların direkt satış örgütleri, satış, servis ve pazarlama fonksiyonlarını içine alan bir yelpaze içinde diğer kanallarla entegre olarak çalışabilirler.

Mağaza Sigortacılığı

Mağaza zincirleri, mağaza satış noktaları realtime olarak Winsure.Net'e bağlı çalışabilirler. Hızlı ve alternatifli teklif verebilir, email, fax ile tekliflerini gönderebilir, poliçe yönetimi, hasar, tahsilat, aktivite yönetimi, call center, Internet gibi birçok fonksiyonu mağazalar sigorta şirketine entegre olarak kullanabilirler.

Banka Sigortacılığı



Bankalar sigorta şirketleri için vazgeçilmez satış noktalarıdır. Banka şubelerindeki ve merkezdeki kullanıcıların sigorta şirketine entegre şekilde çalışmaları sağlanır. Bankaya özel teklif ve poliçe prosesi gerçekleştirilir, poliçe yönetimi, hasar, tahsilat, aktivite yönetimi, call center, Internet gibi birçok fonksiyonun sigorta şirketi ile entegre kullanımına olanak verilir. SFS'nin StraMar Bank ürününü kullanan bankalar, finansal robot özelliğinden yararlanarak tek bir müşteri veritabanında kendi bankacılık ürünleri ile farklı sigorta şirketlerinin ürünlerini birlikte proses edebilirler.

Internet Sigortacılığı

Kanalların, müşterilerin Internet üzerinden, web sitesi üzerinden tüm sigorta işlemlerini gerçekleştirmesi mümkündür. Herhangi bir kişiye ihtiyaç duymadan müşteriler, alternatifli tekliflerini email adreslerine, faxlarına alabilir, kredi kartı ile ödeme yaparak poliçelerini satın alabilirler. Hasar dosya durumlarını görüntüleyebilir, ihbarda bulunabilirler. Şirketin çağrı merkezi müşterilerin ve kanalların yaptıkları işlemleri anında algılar. Acenteler acente otomasyonunda sahip oldukları tüm fonksiyonlara Internet üzerinden erişebilirler. Internet sadece satış değil bir servis aracı olarak kullanılabilir, mevcut müşterilerin ve acentelerin kalıcılığını artırmakta, yeni acente ve müşteri kazanmakta fayda sağlamaktadır.

Çağrı Merkezleri ve IVR



Çağrı merkezlerinden satış ve her türlü servise uygun prosesler sağlanır. Inbound ve outbound çalışan çağrı merkezlerinden, şirket içinde yer alan ya da outsource edilmiş çağrı merkezlerine kadar her türlü çağrı merkezi desteklenir. Her tür teknolojinin kullanılabilirdiği yazılım sistemleri ile donatılmış çağrı merkezi etkileşim merkezi olarak çalışabilir. Şirketin tüm birimleri ile iletişimi içindeki iş akış yönetimi araçları ile sağlayan sistem, diğer kanallarla çağrı merkezinin entegrasyonunu sağlar. IVR ile sigorta kurumları kanalların, müşterilerin ya da servis sağlayıcıların herhangi bir kişi ile görüşmeye ihtiyaç olmadan poliçe, hasar, tahsilat ile ilgili birçok bilgiye ulaşmasını sağlayabilir. IVR bilgileri ses, fax, email ve SMS yolu ile iletebilir. IVR, çağrı merkezi ile entegre olabilir. Bunun dışında çağrı merkezlerinde yer alan diğer teknoloji araçları ile de entegrasyon gerçekleştirilebilmektedir.

Farklı Kanallardan,
Farklı Teknolojilerle
İletişim



Kanallara CRM

CRM'e sadece şirketlerin değil kanallarının da sahip olması gerekir. Kanalın performansı şirketin performansını artırır. Sigorta kurumları kanallarına çağrı merkezi, Internet fonksiyonlarını da içine alan, varsa alt kanallarla ve müşterileri ile iletişimi sağlayan CRM araçlarını sağlayabilmektedir. Bu araçlar Winsure.Net mimarisinin entegre parçalarındandır, ancak istendiğinde başka sistemlerle de entegre kullanılabilir.

Mobil Sigortacılık



Cep telefonları ve Internet terminali olarak kullanılabilen her türlü mobil cihazdan Winsure.Net'e erişerek merkezle ya da kanallarla entegre çalışabilmek mümkündür.

Hatırlatma Servisleri

Winsure.Net üzerinden hasar ödemelerinin, tahsilat zamanlarının, çeşitli duyuruların email, fax ve SMS yolu ile gönderilmesi sağlanır. Merkezdeki modüllerle entegre olarak çalışan bu servisler, müşterilerle, servis sağlayıcılarla, kanallarla olan iletişimi artırır.

ITV, ATM, Kiosk



Dijital televizyonlar, havaalanlarında, mağazalarda bulunan kiosklar, ATM'ler üzerinde sigortacılık işlemleri entegre olarak gerçekleştirilebilir.

Servis Sağlayıcılarla İletişim

Eksperler, tamirhaneler, avukatlar, diğer sigorta şirketleri, reasürans şirketleri, assistance şirketleri ve diğer servis sağlayıcılar Winsure.Net üzerinden kendilerine tanınan yetkiler çerçevesinde sigorta kurumuna realtime bağlı olarak çalışabilirler. Her kullanıcının kendine ait ajandası, sistemle entegre diğer tüm kullanıcılarla haberleşmesini ve kendi kurumu içindeki diğer kullanıcılarla iletişim kurmasını sağlar. Örneğin eksperler, sigorta şirketi tarafından bir hasar dosyası ile görevlendirildikleri zaman bunu ajandalarında görürler, faturalarını ve tespit raporlarını Winsure.Net üzerinden gönderebilir, görevli oldukları hasar dosyalarını ve poliçelerin hasar tarihindeki son durumlarını görüntüleyebilirler.

Organizasyonunuzla, Dağıtım Kanallarınızla, Servis Sağlayıcılarınızla Paylaşabileceğiniz Kurumsal Bilgi Hazinesi

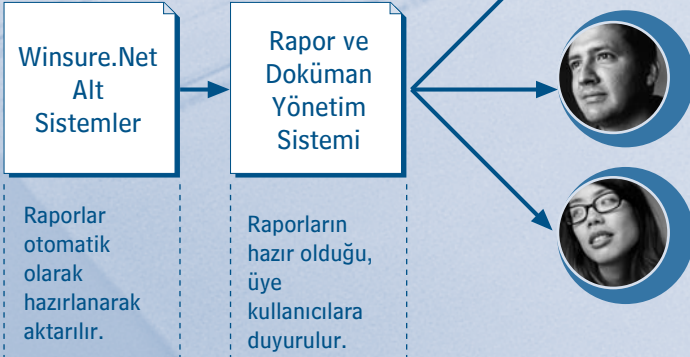
Doküman ve Rapor Yönetim Sistemi

Winsure.Net içinde yer alan Operasyonel sistemler, CRM sistemleri ve yönetim sistemleri gibi alt sistemler tarafından üretilen tüm raporlar , her çeşit dokümanlar (text, Word, Excel, pdf, image, video vb.) Strador adı verilen Winsure.Net içindeki sistemde toplanabilir. Strador, tek başına da kullanılabilir bir sistemdir. Böylelikle tüm raporlar tarihçeli olarak saklanır. Raporlara sadece yetkili olan kullanıcılar ulaşabilir. Strador, aynı zamanda kurum içinde yer alan diğer dokümanlarında tek bir merkezde saklanmasını sağlar. Pazarlama araştırma raporları, satış raporları, toplam kalite yönetimi dokümanları, teknik dokümanlar gibi her türlü bilgi burada depolanır. Bilgi daha hızlı paylaşılır, istendiği anda yetkili kullanıcılar tarafından ulaşılır ve korunur.

BelliBaşlı Özellikler

- Anahtar sözcüklerden, doküman açıklamalarından arama
- Farklı doküman tiplerine ulaşım
- Doküman İçi Arama
- Doküman Tarihçesi, revizyonları
- İlişkili dokümanlar
- Email ile doküman gönderimi
- Kategoriler ve alt kategoriler
- Doküman portalı olarak kullanabilme





Bilgileriniz ile Belgelerinizi Entegre Edin

Kanalların ve Servis Sağlayıcıların Entegrasyonu

Tüm kanallar ve servis sağlayıcılar, yetkisi dahilinde merkezde oluşturulmuş olan raporlara ya da kendi ürettikleri raporlara ulaşabilirler. Kanallardaki farklı kullanıcılara farklı yetkiler verilebilir.

Rapor Standartları

Tüm raporlar Winsure.Net içinde belli standartlar çerçevesinde üretilir. Rapor başlıkları, şekilleri standarttır. Raporlar dot matrix yazıcılardan text olarak ayrıca laser yazıcılardan grafik olarakta alınabilmektedir.

Farklı Dillerde Raporlar

Tüm raporlar farklı dillerde üretilebilir. Bunun için Winsure Translator kullanılır.

Excel ve Diğer Yazılımlarla Entegrasyon

Tüm raporlar, Excel'e aktarılabilir, rtf dosya olarak kayıt edilebilir veya email ile gönderilebilir.

Esnek Raporlama

Teknik kullanıcılar tarafından oluşturulan esnek raporlar, şablon halinde tanımlanarak, kullanıcıların kolay bir arayüz aracılığı ile raporlara erişmesini sağlamaktadır. Kurumlar kendilerine özel raporları istedikleri gibi tanımlayabilirler.

Diğer Doküman Yönetim Sistemleri İle Entegrasyon

Winsure.Net, diğer doküman yönetim sistemleri ile de entegre çalışabilmektedir. Arşivleme, imaj kayıt ve yönetim sistemleri Winsure.Net mimarisini tamamlayıcı sistemlerdir.

Winsure.Net

Elementer
Dijital Sigortacılık
Platformu

SFS Danışmanlık Bilgi İşlem Sanayi ve Dış Ticaret A.Ş.

İTÜ Ayazağa Kampüsü Koruyolu
Arı Teknokent Arı 3 Binası
7.Kat No:702/704

34469-Maslak / ISTANBUL
Tel: +90 212 216 27 80
Fax: +90 212 274 72 98
Mail: info@sfs.com.tr
Web : www.sfs.com.tr

