

Wnioskodawca jako koordynator sieci kontrahentów nadzoruje rozwój wielokanałowej sieci sprzedaży produktów ubezpieczeniowych. W tym celu wspólnie z kontrahentami postanowił wdrożyć system B2B u każdego z kontrahentów, który zostanie zintegrowany z systemem Wnioskodawcy.

Zastosowania technologii elektronicznej wymiany danych (EDI) oraz udostępnienie elektronicznych usług w formule SaaS, przyczyni się do automatyzacji procesów biznesowych zachodzących pomiędzy Wnioskodawcą a kontrahentami.

Systemy B2B obejmą następujące procesy:

1. Proces ofertowania i sprzedaży: mający na celu wymianę informacji związanej z aktualną ofertą i taryfami, kreowaniu oferty i jej późniejszej sprzedaży.
2. Proces obsługi posprzedażowej wystawionych polis.
3. Proces monitoringu szkód zleconych Koordynatorowi przez Uczestnika Sieci Kontrahentów.
4. Proces monitorowania stanu należności/rozliczeń pomiędzy Koordynatorem a Kontrahentami.
5. Proces zarządzania informacją i raportowania oraz dostępu do know-how Koordynatora.

Zastosowane w systemach B2B technologie informatyczne przyczynia się do zoptymalizowania procesów biznesowych. Obniżone zostaną koszty współpracy (m.in. poprzez wyeliminowanie papierowego obiegu dokumentów) oraz zwiększony zostanie wolumen sprzedaży składki generowany przez kontrahentów (w wyniku rozszerzenia oferty produktowej oraz zwiększenia efektywności procesów sprzedażowych).