

Supra Virtual Partner – nowoczesne narzędzie informatyczne brokerów



fot. Archiwum Supra Brokers

Rozmowa z Rafałem Holanowskim, prezesem Supra Brokers

Jakie są zasady działania SVP?

Dostęp jest bardzo prosty, wymaga tylko łącza internetowego, zarejestrowania się i podania hasła, czyli tradycyjnie, jak w wypadku większości narzędzi informatycznych obowiązujących na rynku. Każdy współpracujący z nami podmiot łączy się poprzez ten system i ma wgląd we wszystkie informacje dotyczące swoich ubezpieczeń. Klient sam decyduje, ilu jego pracowników będzie uprawnionych do korzystania z SVP. Proponowane przez nas rozwiązanie zapewnia naszym klientom możliwość szybkiego sprawdzenia, jakie mają umowy ubezpieczenia, kiedy następuje expiracja polis, jaki majątek jest ubezpieczony i jaka jest szkodowość.

Czyli wszystko w zasięgu sieci?

Tak, jednym z głównych założeń przyświecających nam przy tworzeniu tego narzędzia było umożliwienie klientom wprowadzania zmian i przesyłania do nas informacji

w dogodnym dla siebie czasie i miejscu, z poczuciem pewności, że przekazane dane zostaną w systemie zapisane i będą podlegały dalszej obróbce. Takie ułatwienie zarządzania umowami ubezpieczeniowymi powinno być według nas standardem w XXI wieku.

Co zawiera SVP?

Funkcjonalności i udogodnienia, jakie oferuje SVP, to między innymi możliwość wypełnienia on-line rejestru majątku obejmującego lokalizację przedsiębiorstwa, nieruchomości i ruchomości, sprzęt elektroniczny, mienie użyczone itp. Są to informacje niezwykle istotne przy aktualizacji umowy ubezpieczenia w trakcie jej trwania czy podczas przygotowań do ubezpieczenia na kolejny okres. Za pośrednictwem systemu można również przesłać wszystkie informacje dotyczące pojazdów, flot komunikacyjnych oraz dodawać nowe pojazdy, zakupione w trakcie trwania danej polisy, a także usuwać sprzedane.

Czy można też zgłaszać szkody majątkowe i inne?

Niezmiernie użyteczną aplikacją, którą proponuje nasz SVP, jest możliwość zgłaszania do nas szkód – zarówno majątkowych, osobowych, jak i komunikacyjnych. W zakładce „szkodowej” nasz klient znajdzie bardzo szybko także dane dotyczące historii szkodowej oraz – co bardzo istotne – aktualny stan likwidacji szkód.

Jak działa system w konfrontacji ze światem rzeczywistym?

Niepotrzebne jest telefonowanie czy oczekiwanie na odpowiedź mailową – w ciągu sekundy można się zorientować, na jakim etapie jest nasza sprawa, jakie dokumenty są potrzebne i kiedy możemy się spodziewać zakończenia likwidacji. System jest systematycznie doskonalony i nastawiony na klientów. Reagujemy na ich potrzeby i doskonalimy nasze funkcjonalności. Informatyzacja to ubranie, które rośnie razem z nami. Podstawową zasadą jest to, że to nie klient ma się dostosować do systemu, tylko system do klienta. To duża przewaga rozwiązań autorskich nad standardami korporacyjnymi. Nie wyobrażamy sobie pracy bez zasady *be flexible*. Kierunek, jaki obraliśmy, przynosi efekty – nasze szpitale coraz aktywniej sięgają po to rozwiązanie, choć metoda standardowa wciąż jest dominująca.

Rozmawiał Janusz Maciejowski