



Warszawa, 28 lipca 2010 r. **Grupa Generali w ramach strategii automatyzacji procesów sprzedażowych rozpoczęła proces wyposażania Sieci Sprzedaży w innowacyjne narzędzie do obsługi Klientów korzystających z ubezpieczeń komunikacyjnych w Generali. Nowe narzędzie to tzw. skaner, czyli czytnik kodów 2D AZTEC, które znajdują się we wszystkich nowo wydawanych dowodach rejestracyjnych pojazdów w Polsce. Zaszyfrowany kod w postaci obrazka umieszczony w dowodach rejestracyjnych zawiera wszelkie informacje nt. pojazdu i jego właściciela, które po zeskanowaniu są automatycznie wprowadzane do elektronicznego systemu sprzedażowego Generali. Pozwala to na sprawniejsze, szybsze i bezbłędne wprowadzenie danych potrzebnych do zawarcia ubezpieczenia.**

Wprowadzając do użytku skanery kodów zawartych w dowodach rejestracyjnych pojazdów Generali jest pierwszym Towarzystwem Ubezpieczeniowym na polskim rynku, które będzie wykorzystywało skaner w procesie sprzedaży. Działanie to jest jednym z elementów strategii firmy, zakładających wyeliminowanie w perspektywie najbliższych lat dokumentacji papierowej w wewnętrznych procesach obsługi sprzedaży.

Skaner to nowa funkcjonalność w ramach wykorzystywanego przez Agentów Grupy Generali Portalu dla Partnera Biznesowego, który umożliwia przejście pełnego procesu polisowania - od kalkulacji cenowej, po wystawienie polisy. Specjalne czytniki (skanery), którymi dysponuje Sieć Sprzedaży pozwalają na automatyczne przetworzenie w module sprzedażowym Generali wszystkich danych zawartych w zaszyfrowanym kodzie o nazwie 2D AZTEC, umieszczonym w dowodzie rejestracyjnym. Przetworzone w ten sposób dane pojazdu i Klienta pozwalają na szybsze, sprawne i co najważniejsze bezbłędne przejście pełnego procesu sprzedaży, począwszy od kalkulacji cenowej, poprzez wystawienie polisy aż po zakończenie w formie elektronicznej procesu sprzedaży po stronie finansowo-księgowej (back-office) ubezpieczyciela.

Korzyści wynikające z wprowadzenia czytników kodów:

- uproszczenie i przyspieszenie procesu polisowania
- oszczędność czasu zarówno Klienta jak i obsługującego go Agenta
- eliminacja błędów ludzkich w procesie polisowania
- podniesienie jakości danych raportowanych do Ubezpieczeniowego Funduszu Gwarancyjnego

Wprowadzenie skanerów spowoduje także, w dłuższej perspektywie biznesowej, obniżenie kosztów sprzedażowych jak i posprzedażowych po stronie firmy.

Dzięki wdrożeniu nowej funkcjonalności Generali potwierdziło pozycję jednego z najbardziej innowacyjnych ubezpieczycieli na rynku polskim w zakresie obsługi i sprzedaży ubezpieczeń komunikacyjnych. Faza początkowa projektu obejmuje wyposażenie w nowe narzędzie wybranych Agentów ubezpieczeniowych na terenie całego kraju, a następnie bieżące rozszerzanie grupy pośredników mających możliwość posługiwania się nowym rozwiązaniem w swej codziennej pracy.

„Zawsze dążymy do tego, aby zapewniać naszym Klientom najwyższej jakości poziom obsługi





oraz produkty ubezpieczeniowe dopasowanego do ich potrzeb. Jako nowoczesny i profesjonalny ubezpieczyciel systematycznie wprowadzamy innowacyjne rozwiązania, które również usprawniają nasze procesy wewnętrzne, ułatwiają pracę naszym Agentom oraz generują oszczędności dla firmy. Czytnik pobierający dane z kodów w dowodach rejestracyjnych to nie tylko narzędzie, które przyniesie wiele korzyści Klientom i Agentom Generali, ale także spowoduje, że nasza firma zwiększy swoją konkurencyjność w procesie sprzedażowym. Informatyzacja tego procesu jest jednym ze strategicznych celów Generali" - mówi Maciej Tymusz, Dyrektor Departamentu Sprzedaży w Generali.

