



ایزی بیمه را در شبکه های اجتماعی دنبال کنید:



ایزی بیمه



سامانه هوشمندسازی کسب و کار نمایندگان و کارگزاران بیمه



www.easybimeh.com



مقدمه

همانطور که می دانید با توجه به شتاب توسعه تکنولوژی و استفاده از ابزاری نوین و مهاجرت روشهای ارائه خدمات از روشهای سنتی به روشهای نوین ، صنعت بیمه نیز به عنوان یکی از ارکان ارائه خدمات مالی در جامعه از این امر مستثنی نبوده و **ظهور استارت آپ های متنوع** ارائه خدمات بیمه گواه این مسئله میباشد. فعالان صنعت بیمه (نمایندگان و کارگزاران) میبایست با پذیرش تغییرات پیش رو ضمن تجهیز کسب و کارشان به ابزار نوین خود را آماده تحولات آینده نمایند.

شرکت معماران عصر دانش با استفاده از تجربه کارشناسان صنعت بیمه و تحلیل نیازمندیهای فعالان صنعت بیمه و با اتکا به توان تیم فنی خود اقدام به طراحی و اجراء سامانه جامع مدیریت عملکرد داخلی نمایندگان و ایجاد بستر **فروش الکترونیکی** بیمه مختص نمایندگان صنعت بیمه نموده است.

ایزی بیمه یک سامانه یکپارچه تحت وب است که ضمن ایجاد بستر ارائه خدمات بیمه الکترونیکی به دفاتر نمایندگی بیمه ، مکانیزاسیون فعالیت های داخلی و شبکه فروش آنها را در یک فضای ساده و کاربر پسند فراهم می کند. این سیستم مبتنی بر **تکنولوژی رایانش ابری** بوده و بدون اینکه دفاتر بیمه را با دردسرهای ناشی از نگهداری و توسعه مواجه نماید، امکانات مورد نیاز آنها را در یک فضای امن و مطمئن و بدون محدودیت زمانی و مکانی به آنها ارائه میکند.



برخی اهداف سامانه

- ارائه بستری مناسب ، امن و سریع به منظور مدیریت عملکرد و مکانیزه نمودن فعالیتهای بیمه ای نمایندگی/کارگزاری اعم از فعالیتهای بیمه گری ، مالی و بازاریابی
- ارائه میز کار هوشمند جهت مدیریت عملکرد کاربران نمایندگی/کارگزاری در بستر اینترنت
- تعریف ساختار سازمانی و **شبکه فروش** و ایجاد بستر یکپارچه جهت نظارت بر کلیه کاربران
- ارائه بستر خدمات یکپارچه بیمه ای آنلاین به مشتریان نمایندگی/کارگزاری
- مکانیزه نمودن ثبت درخواست و صدور بیمه نامه شبکه فروش و ثبت کلیه مستندات و تاریخچه درخواستها
- ایجاد بستر تعامل و ارتباط با مشتریان به صورت آنلاین و در لحظه و ثبت برخط درخواستها و سفارشات
- تجهیز نمایندگان و کارگزاران بیمه به **بیمه الکترونیک** و امکان ارائه خدمات آنلاین
- نظارت سیستمی و ارزیابی عملکرد **شبکه فروش** و بازاریابان
- ارائه **گزارشات مدیریتی** جهت ارزیابی و نظارت



منافع ایزی بیمه برای فعالان صنعت بیمه چیست؟

شرکت های بیمه

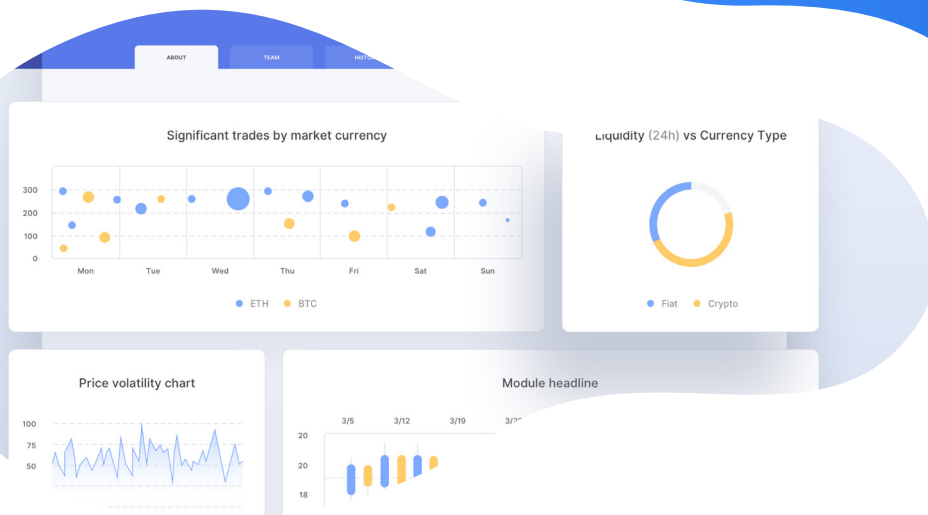
- امکان ایجاد شعبه مجازی
- امکان ایجاد سامانه یکپارچه شبکه فروش
- امکان مانیتورینگ عملکرد شعب و نمایندگان
- دریافت گزارشات تحلیلی و امکان بهره‌گیری از ابزار هوش تجاری (BI)

کاگزاران و نمایندگان بیمه

- وب سایت و فضای کاری اختصاصی
- فروش الکترونیکی انواع بیمه نامه
- تعریف و فروش انواع طرح‌های بیمه‌ای
- تعریف سطوح دسترسی و حساب کاربری برای کلیه همکاران
- کارتابل اختصاصی کاربران با امکان ارجاع و پیگیری
- درگاه پرداخت و کیف پول
- تعریف شبکه فروش و محاسبه خودکار کارمزد
- پیام رسانی و اعلان هوشمند به مشتریان
- قابلیت تعریف و تخصیص کدهای تخفیف
- قابلیت تعریف کمپین‌های مناسبی
- مدیریت محتوای سایت (اخبار، اطلاعیه‌ها، ...)
- اطلاع رسانی محصولات و خدمات بیمه‌ای جدید به مشتریان
- یادآوری خودکار تمدید بیمه‌نامه

بیمه گزاران سازمانی و حقیقی

- استعلام آنلاین شرایط و قیمت انواع بیمه‌نامه ها
- ثبت آنلاین درخواست بیمه‌نامه
- پیگیری آنلاین درخواست‌های ثبت شده
- کارتابل اختصاصی با قابلیت مشاهده سوابق درخواست‌ها کیف پول



قابلیت ها و ویژگی ها

- ارائه خدمات فروش آنلاین محصولات بیمه به مشتریان جدید و بیمه گذاران فعلی نمایندگی/کارگزاری
- مدیریت محتوا اختصاصی نماینده (CMS)
- مدیریت خدمات بیمه ای و عملکرد نمایندگی
- تعریف شبکه فروش و مدیریت بازاریابان
- محاسبه کارمزد به صورت درختی بر اساس قرارداد های متنوع و متفاوت
- کیف پول و پرداخت الکترونیکی
- پیام رسانی و تعاملات سیستمی هوشمند (Message & Notification)
- ثبت نام و احراز هویت
- مدیریت کاربران و سطوح دسترسی
- گزارشات متنوع
- یاد آور بیمه
- معماری سرویس گرا (SOA) و انعطاف و سهولت در تعریف خدمات و محصولات جدید

زیرسیستم

فروش آنلاین محصولات بیمه

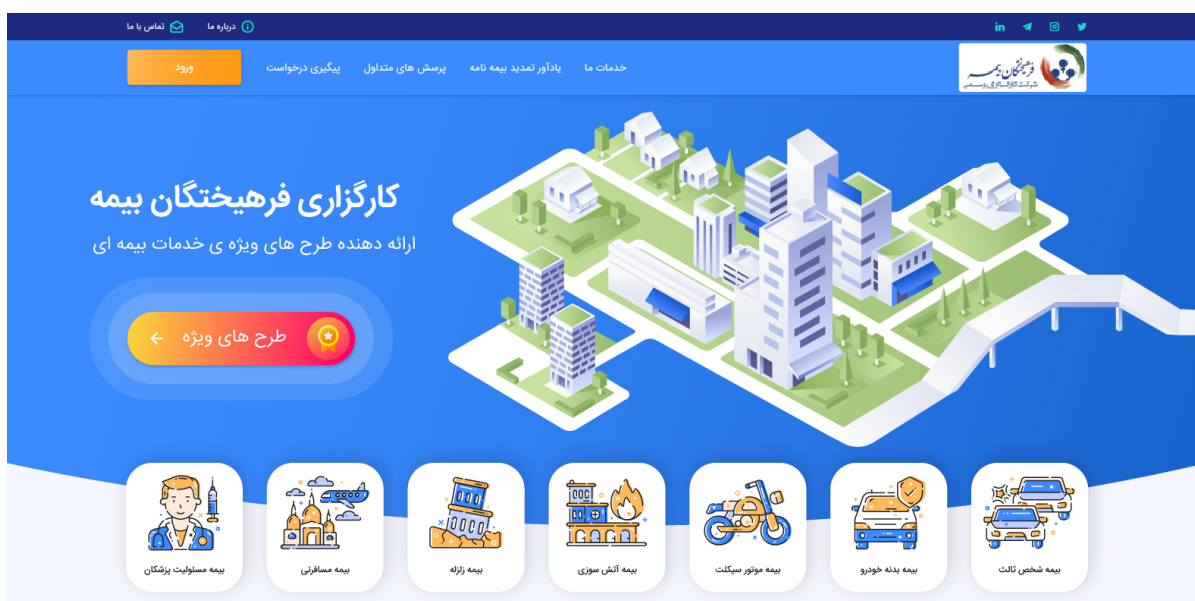
- امکان ایجاد دسترسی برای بیمه گذاران شرکت (بیمه گذاران نمایندگی) و ارتباط آنلاین با بیمه گذاران (زیر ساخت بیمه الکترونیک)
- ثبت الکترونیکی درخواست بیمه گذاران و **رهگیری درخواست بیمه گذار** و اطلاع رسانی مقتضی
- ثبت کلیه تعاملات بیمه گذار و نمایندگی به صورت آنلاین و امکان رهگیری درخواستها
- ثبت وضعیت پیگیری و گردش کار درخواستهای ثبت شده
- ثبت درخواستهای **مشاوره و پشتیبانی** بیمه گذار به صورت آنلاین
- نمایش **پرو فایل مشتریان** و لیست بیمه نامه های بیمه گذار
- ارائه **درگاه فروش اینترنتی محصولات بیمه ای** مختص نمایندگی یا کارگزاری
- تعریف و نرخ دهی محصولات منتشره شده در درگاه فروش
- امکان **طراحی و نرخ دهی** محصولات جدید بیمه ای مجاز
- اتصال به درگاه بانکی جهت دریافت مبالغ حق بیمه به صورت برخط
- امکان ارائه وبسایت بر روی **آدرس اختصاصی** نماینده/کارگزار
- پیشنهادات ویژه به حجم گسترده ای از مشتریان
- ثبت درخواستهای **صدور بیمه** به صورت آنلاین
- اطلاع رسانی به کاربران



درگاه فروشگاه اینترنتی ،
مشاوره و پشتیبانی ، ارائه
وبسایت اختصاصی ، ارتباط
آنلاین با بیمه گذاران

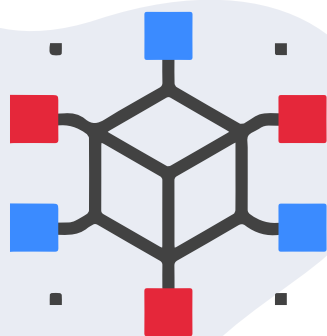
مدیریت محتوای اختصاصی

- امکان طراحی و ارائه وبسایت اختصاصی نماینده / کارگزار
- قابلیت سفارشی سازی سایت نمایندگی صفحه فرود
- قابلیت تعریف و ویرایش گالری تصاویر
- قابلیت تعریف و ویرایش اخبار و اطلاعیه ها
- قابلیت پیوست نمودن فایل به یک خبر یا اطلاعیه
- قابلیت جستجو در محتوای سایت برای کاربر بازدید کننده
- مدیریت بنر ها
- پشتیبانی اصول و قواعد SEO
- قابلیت ایجاد وبلاگ
- مکان نمائی و...



مدیریت خدمات بیمه ای و عملکرد نمایندگی

- امکان دسترسی به میز کار به صورت آنلاین و **بررسی وضعیت عملکرد سازمانی** به صورت آنلاین
- اختصاص **حساب کاربری** برای کلیه کاربران نمایندگی (کارکنان ستادی ، کارکنان صدور ، بازاریابان ، مدیران فروش)
- امکان تعریف **ساختار سازمانی** (تعریف شعبه مجازی ، بازاریابان ، کارکنان و...)
- فرآیند ثبت درخواست صدور بیمه نامه شبکه فروش و رهگیری درخواستها
- ثبت مستندات درخواست صدور
- ثبت و بایگانی مستندات بیمه نامه
- ارائه **کد رهگیری** درخواست صدور
- ثبت کلیه پاسخ ها و اعلام به ثبت کننده درخواست
- برقراری و ثبت تاریخچه تعاملات بین شبکه فروش و کارکنان نمایندگی



تعریف شبکه فروش و مدیریت بازاریابان

- امکان تعریف **شبکه فروش**
- دسترسی شبکه فروش به **خدمات آنلاین**
- ارائه **گزارشات عملکرد شبکه فروش**
- ثبت **درخواستهای آنلاین** عملکرد شبکه فروش
- ثبت **مراودات مالی** شبکه فروش

تعریف درختی بازاریابان و شبکه فروش

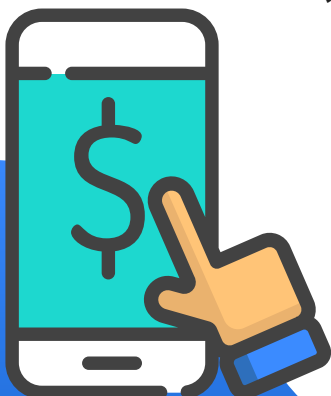
- تعیین سمت و تعریف شبکه فروش
- امکان ثبت درختی شبکه فروش
- تعیین منافع و درصدهای تسهیم شبکه فروش

محاسبه کارمزد بصورت درختی بر اساس قراردادهای متنوع و متفاوت

- محاسبه کارمزد شبکه فروش بر اساس بیمه نامه های صادره
- ثبت اطلاعات مالی کارمزد
- امکان ثبت اطلاعات تسویه و ارائه گزارشات مالی کارمزدهای متعلقه

کیف پول و پرداخت الکترونیکی

- امکان پرداخت مستقیم از طریق درگاه بانکی متصل به سامانه
- امکان شارژ کیف پول و استفاده از اعتبار مالی موجود در پرداخت ها
- قابلیت تعریف بن تخفیف
- امکان تعریف بازه زمانی و امکان استفاده از انواع اعتبارهای مربوط به بن تخفیف
- نگهداری تاریخچه تراکنش های مالی (موفق و ناموفق) به تفکیک هر کاربر



پیام رسانی و تعاملات سیستمی هوشمند Messaging

- قابلیت ارسال پیامک ، ایمیل و اعلان
- قابلیت ارسال اعلان یادآوری (Reminder)
- قابلیت ارسال پیام موردی و گروهی به کاربران سامانه
- قابلیت ثبت پیام آفلاین برای کاربران
- قابلیت چت با کاربران آنلاین
- قابلیت ثبت پیام با موضوع مشخص و پیگیری (Ticket)



ثبت نام و احراز هویت

- تعیین و تفکیک گروه های کاربری
- ثبت پروفایل و اطلاعات تماس کاربران
- قابلیت فعالسازی حساب کاربری از طریق پیامک و ایمیل
- شناسایی و اعتبارسنجی کاربران در زمان ثبت نام و ورود به سامانه
- ثبت و نگهداری سابقه عملیات کاربران و قابلیت ردگیری رخدادهای ثبت شده (Log)



مدیریت کاربران و سطوح دسترسی

- قابلیت تعریف و ویرایش کاربران و گروههای کاربری به تعداد نامحدود (شرکت بیمه ، نمایندگی ، کارگزاری ، بیمه گذار ، کاربر میهمان و...)
- قابلیت تعریف و تخصیص سطح دسترسی برای هریک از گروههای کاربری
- قابلیت تعریف دسترسی های ایجاد، نمایش ، ویرایش و حذف به هریک از منابع سیستم
- قابلیت تعریف سطوح ساختار سازمانی (شعبه ، باجه و ...) به صورت درختی و کنترل دسترسی بر اساس سطوح
- قابلیت قرارگیری هریک از کاربران در چندین گروه کاربری
- قابلیت فعال و غیرفعالسازی کاربران
- قابلیت مشاهده کاربران آنلاین

گزارشات متنوع

این سامانه مجهز به ابزار گزارش ساز پویا می باشد که براساس اطلاعات ثبت شده در سامانه امکان تولید و چاپ انواع گزارشات مورد نیاز کاربران را خواهد داشت و از آن جمله می توان به موارد زیر اشاره نمود:

- گزارش تعداد بیمه نامه های صادر شده به تفکیک نوع
- گزارش بیمه نامه های صادر شده بر اساس بازه زمانی
- گزارش مالی فروش های صورت گرفته
- گزارش وضعیت درخواست های ثبت شده
- گزارش کاربران فعال
- گزارش بیمه نامه های درخواستی به تفکیک کاربران



یادآور بیمه Reminder

- سامانه ثبت اطلاعات بیمه نامه ها و تاریخ یادآوری بیمه نامه های احتمالی

معماری سرویس SOA

طراحی و تولید این محصول مبتنی بر اصول و چارچوب معماری سرویس گرا می باشد که مزایای زیر را به همراه دارد:

- تعامل وب سرویسی و یکپارچگی آسان با سایر سیستم ها از قبیل Core شرکت های بیمه
- چابکی و سرعت در توسعه و تغییرات سامانه
- هزینه توسعه و نگهداری پایین

سایر قابلیت ها و ویژگی های این سامانه

- سامانه مالی نمایندگان
- ثبت مشتریان احتمالی
- تعیین برنامه فروش
- ثبت و رهگیری خسارت
- سیستم مدیریت جلسات و گزارش کار
- زیرسیستم آموزش
- زیرسیستم مدیریت فایل
- باشگاه مشتریان

چگونه از خدمات ایزی بیمه استفاده کنیم؟ 

مدل اشتراکی (اجاره ای)

- در این مدل کلیه هزینه‌های توسعه و نگهداری نرم‌افزار برعهده ایزی بیمه می‌باشد و پشتیبانی ۷*۲۴، حفظ امنیت اطلاعات و پایداری سرویس توسط ایزی بیمه تضمین می‌گردد.
- مراکز بیمه می‌توانند در این مدل ثبت نام نموده و به مدت یک ماه بصورت رایگان از خدمات سامانه بهره‌مند گردیده و از نزدیک با قابلیت‌های آن آشنا گردند.
- پس از اتمام دوره یک ماهه، مراکز بیمه می‌توانند با توجه به نیازمندی خود نسبت به تمدید بسته رایگان یا خرید یکی از بسته‌های طلایی، نقره‌ای یا برنزی اقدام نموده و از خدمات سامانه بهره‌مند گردند.
- ویژگی این مدل در مقرون به صرفه بودن هزینه و برخورداری همزمان از امکانات جدید و توسعه‌ای سامانه می‌باشد.

مدل اختصاصی (خرید لایسنس)

- این مدل برای شرکتهای بیمه‌ای و کارگزاران و نمایندگان که در مقیاس بزرگ فعالیت می‌کنند کاربرد دارد. شرکت‌هایی که میخواهند سامانه و اطلاعات مربوط به آن بر روی سرورهای اختصاصی خودشان پیاده و عرضه شود، می‌توانند از مدل اختصاصی استفاده کنند.
- در این مدل با توجه به نیازمندی و سطح کاربری شرکت‌ها و مراکز بیمه؛ قیمتگذاری محصول صورت گرفته و پس از انعقاد قرارداد، یک نسخه اجرایی از سامانه ایزی بیمه بر روی دامنه اختصاصی و سرورهای اختصاصی خریدار راه‌اندازی و تحویل خواهد شد.