

31 мая 2012

ГК «КОРУС Консалтинг» завершает модернизацию CRM-системы страхового брокера «Аксиом ИнРе»

ГК «КОРУС Консалтинг» объявляет о переходе проекта по внедрению CRM-системы на платформе Microsoft Dynamics CRM для страхового брокера «Аксиом ИнРе» в стадию опытной эксплуатации. Благодаря автоматизации бизнес-процессов эффективность работы сотрудников компании вырастет на 25%.

Компания «Аксиом ИнРе», оказывающая полный спектр страховых брокерских услуг, обратилась в группу компаний «КОРУС Консалтинг» с просьбой выбрать систему автоматизации бизнес-процессов, адаптированную под перестрахование. Это один из ключевых видов деятельности «Аксиом ИнРе», именно поэтому компании требовалось уже проверенное на практике решение. Среди задач, которые руководство компании поставило перед экспертами «КОРУС Консалтинг», также стояли оптимизация процесса работы с клиентами, усиление контроля исполнительской дисциплины, а также сокращение количества рутинных операций, проводимых сотрудниками.

Для достижения этих целей специалисты «КОРУС Консалтинг» разработали аналитические отчеты: годовой отчет для представления в страховой надзор,



отчет по задолженностям, общие сводки по договорам, отчет по суммам продаж и количеству заключенных договоров, а также по эффективности работы сотрудников. Для руководства компании в системе был реализован специальный отчет, который позволяет просмотреть актуальную информацию о незаключенных договорах, невыполненных действиях и неоплаченных платежах.

В мае 2012 года «КОРУС Консалтинг» объявил о передаче системы на платформе Microsoft Dynamics CRM в опытную эксплуатацию. Внедрение позволяет автоматизировать процессы заключения, возобновления и обслуживания договоров перестрахования, организацию страховых выплат, а также процессы, связанные с авиастрахованием, формированием «слипов» и управлением жизненным циклом бланков строгой отчетности. Было создано рабочее место руководителя: единая точка доступа к информации по всем ключевым показателям деятельности компании в разрезе продаж и взаимоотношений с клиентами.

Еще одна удобная деталь — интеграция CRM-системы с Outlook, что позволило привязать все сообщения электронной почты к соответствующему клиенту. При этом был сохранен привычный для сотрудников компании интерфейс MS Outlook.

Специалисты «КОРУС Консалтинг» организовали обучающий тренинг для всех будущих пользователей системы. Как показало исследование, проведенное внутри компании, общая эффективность работы менеджеров по продажам после начала активной работы с системой вырастет 25%. А это означает также и сокращение издержек за счет снижения затрат на

привлечение новых клиентов и работу с уже имеющимися.

Сотрудники «Аксиом ИнРе» положительно отзываются о результатах внедрения: «Предложенное «КОРУС Консалтинг» решение наилучшим образом «легло» на специфику бизнес-процессов нашей компании. Надо отметить, что мы приступали к этому проекту, понимая, что внедрение CRM-системы подразумевает и серьезную внутреннюю работу с нашей стороны, изменение модели работы менеджеров, например, введение новых процессных регламентов. В итоге наши совместные действия привели к успеху. Мы подсчитали, что в течение полугода после начала работы менеджеров с системой количество времени, затрачиваемого на поиск информации и подготовку документов, сократится на 35%, а уровень удовлетворенности заказчиков работой менеджеров компании увеличится в среднем на 20%».

О ГК «КОРУС Консалтинг»

ГК «КОРУС Консалтинг» - один из наиболее успешных партнеров Microsoft в Центральной и Восточной Европе. Компания входит в элитный клуб партнеров Microsoft President's Club и обладает всеми ключевыми компетенциями Microsoft. В активе компании более 20 уникальных решений для различных отраслей экономики и горизонтальных задач бизнеса.

Среди клиентов - крупнейшие торговые предприятия и сети («Кораблик», «О'КЕЙ», «ЦУМ»), промышленные и производственные предприятия («МАЙ», «Первоуральский новотрубный завод», «Руструбпром», Smurfit Kappa), авиатранспортные (аэропорт «Пулково», «Трансаэро»),

телекоммуникационные (холдинг «Связьинвест», «МТТ», «Башинформсвязь»), энергетические компании («РАО Энергетические системы Востока», «Группа Е4»), компании финансовой (банк «Санкт-Петербург», «Альфа-банк») отрасли, а также многие другие. География деятельности охватывает Россию, СНГ и страны Европы.