

Димитър Блъсков, управител

„ИНСАРТ НАВИГАТОР“ Е ИНТЕГРИРАНА ИНФОРМАЦИОННА СИСТЕМА ЗА ЗАСТРАХОВАТЕЛНОТО БРОКЕРСТВО



● Не служителите трябва да „съобразяват“ себе си и работния процес с информационните системи, а обратното

Г-н Блъсков, преди няколко месеца по време на Общото събрание на Асоциацията на застрахователните брокери в България вие представихте на колегите си специализиран софтуер, разработен от „Брокерска къща ИНСАРТ“. Разкажете повече за тази инициатива, какви са нейните амбиции?

- Силно подкрепям всеки опит да се утвърждава застрахователното брокерство в България и по-конкретно - задачите на Асоциацията на застрахователните брокери в България. От доста време информационно-технологичните проблеми стоят пред много колеги, а в моята фирма проблемът е отдавна решен, получили сме много дивиденди. Софтуерният продукт, който по същество е специализирана бизнес система, вече е достъпен за всеки, който до момента не е реализирал друго решение. Отнасям се с респект към колегите в асоциацията и затова предприех тази крачка. Знам, че като специалист съм длъжен да бъда в услуга по тези въпроси.

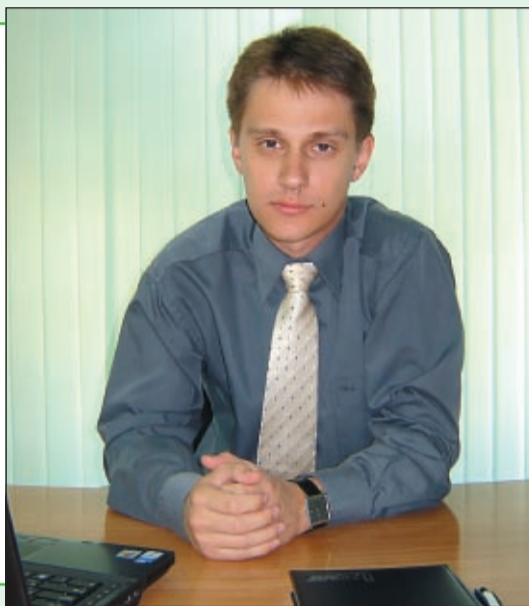
- Да разбираме ли, че според вас брокерите не са конкуренти, а един вид приятели?

- Най-точно съмишленици. Твърде малко сме на брой, за да страним едни от други. Има много общи цели и задачи, които да ни съюзяват. Доколкото съм срещнал професионалисти в бранша и черпя от тях знания, държа и аз да съм полезен на същите хора. Де факто повечето ноу хау е внос от развитите икономики. Нашата информационна система е успешна интерпретация на западни технологии и опит в застрахователния брокераж.

- Какво всъщност представлява тази система и защо е толкова ключова за вас?

- „ИНСАРТ Навигатор“ е интегрирана информационна система за застрахователното брокерство. Тя съчетава всички специфики на този бизнес, взаимства, но не имитира, системите на застрахователните компании. Притежава доста характеристики на продукти за търговска дейност, първична счетоводна работа, управление на документооборота и т.н.

Системата управлява всички данни и особености на застрахователния процес и посредничеството. Генерират се автоматично всички отчети и справки и първични счетоводни документи. Поддържа се



Димитър Блъсков работи като застрахователен брокер в „Брокерска къща ИНСАРТ“ ЕООД от 1998 г., управител е на дружеството с Весела Букикова и Георги Георгиев.

Възпитаник на Английската гимназия в Пловдив, завършил висше образование - специалност „Икономическа информатика“, в Университета за национално и световно стопанство - София. През 2002 г. внедрява проекта „ИНСАРТ Навигатор“.

добре организирана картотека на всички лица и контрагенти, с които брокерът работи, а специален модул функционира в полза на падежите и доброто обслужване на клиентите.

„ИНСАРТ Навигатор“ притежава изключително интуитивен потребителски интерфейс. Това многократно улеснява и ускорява работата на административния персонал. Предпазва от грешките, които досадно пълнят ежедневието ни. Клиентите получават отлична информираност от нас, която самите те не могат да поддържат.

Управленският и оперативният потенциал на „ИНСАРТ Навигатор“ е значителен - въведените веднъж данни се подлагат на най-разнообразни обработки и обобщения, с помощта на които мениджърите могат да анализират и да вземат решения буквално ежеминутно. Последното смятам за най-важно в ръководната ми дейност.

- Какви са техническите възможности на този продукт? Възможно ли е, каквато вече е тенденцията, да се работи в различни офиси през интернет?

- Разбира се - да! Системата е напълно мащабируема и работи в реално време в локална и глобална мрежа. Мрежовият ресурс е основно преимущество при работа с бази данни. Предвидил съм и алтернативни варианти за инсталации за ръководителите, например възможност да се ползва системата и базата данни в офлайн режим - инсталирането на лаптоп е удобно по време на движение или на места без достъп до интернет.

Що се отнася до техническите изисквания, то базовата инсталация става при съвсем стандартен хардуер. Повече информация предлагаме на уебсайта на продукта, а също така и по време на нашите демонстрации.

- Кои са ключовите предимства на „ИНСАРТ Навигатор“?

- Системата работи вече шест години в реална среда с реални данни. Това може да се види в нашия офис. Беше проектирана дълго и задълбочено, за да бъде устойчива и адаптивна във времето. Брокерска къща „ИНСАРТ“ ЕООД разполага с 13-годишен опит на пазара, работили сме с почти всеки застраховател, клиентският ни портфейл е разнообразен. По тази причина фокусът на системата е върху динамиката и развитието, а не върху някакво моментно състояние.

Важно е колегите ми да знаят, че съм действащ застрахователен брокер и това, заедно със знанията ми по информатика, ми позволи да проектирам пре-

ди няколко години продукт, който дотогава никой не беше реализирал. Много от достойнствата на софтуера са чисто технически и относително невидими за потребителите. Ако трябва да назова най-важното предимство, това ще е синхронът на софтуер и управлението на работата в офиса.

- Какво ще получат клиентите на системата?

- „ИНСАРТ Навигатор“ се дистрибутира с постоянен лиценз и едногодишна гаранция, която включва обновяването му и множество други услуги. Това са отговорност и самочувствие, което много други продукти предлагат. Следгаранционният период дава възможност за абонаментна поддръжка, чиито характеристики потребителят сам би могъл да дефинира. Според изискванията и нуждите на колегите и на нас самите ще се разработват различни подобрения. Някои такива идеи вече тестваме.

Партньорите ни е редно да знаят, че гарантираме техния бизнес и данни като наши собствени и работим за утвърждаване на застрахователното брокерство не по-малко, отколкото за нашето собствено име и продукт. Информационната система може да засвидетелства по-голяма лоялност за разлика от някои служители за съжаление.

- Как брокерите, вашите колеги, оценяват идеята ви?

- Като цяло брокерите са много различни - и като хора, и като организации. Както уточних, по-амбициозните са реализирали собствени проекти и въртят колелото напред. Общата ми оценка е, че съм направил една много добра инвестиция за фирмата ми и за моите клиенти. Ако сега трябва да се върна назад, да разчитам предимно на електронни таблици вместо база данни, ще трябва да удвоя персонала, да удължа работното време и да увелича разходите, най-общо казано. И не е само въпрос на финансови разходи, добри кадри в

бранша се създават бавно и е логично да пестим времето на експертите. Повечето колеги осъзнават тези факти и през годините са го споделяли.

- Може би тук е подходящо да говорим и за цената на технологиите. Как се вписва в рамките на бюджета на един брокер такава инвестиция и в кой момент трябва да се направи?

- Съвременните технологии дават бизнес облик на една фирма. Брокерът е длъжен да разгледа инвестицията си дългосрочно. Технологиите му осигуряват конкурентоспособност, а оттам и печалба. Колкото по-добри и надеждни са технологиите, толкова по-високи ще бъдат резултатите. Знам, че на пазара има продукти в широк ценови спектър. Решението, което предлагам, се вписва добре в бюджета на всеки лицензиран и работещ брокер предвид ефективността, която гарантира.

- Има ли на пазара други подобни системи за застрахователни брокери?

- Повечето по-големи брокери отдавна инвестираха подобно на нас в собствени продукти, с което чувствително са подобрили качеството си на работа. Много колеги ползват електронни таблици като MS Excel - много добро решение за старт, но без възможност да се мащабира. За мен представляват интерес западни решения, които са доста напред с материала и застраховането като цяло.

- Какво задържаше появата на вашия продукт и въобще появата на продукти за брокери?

- Една от най-очевидните причини е, че за 5 години брокерите се лицензираха два пъти. Когато пред една организация се поставя въпрос дали да продължи да съществува и при какви условия, едва ли някой недооценява приоритетите и сяда да мисли в какъв софтуер да инвестира.

- В заключение, какви са вашите препоръки и оценка на информационните системи в застраховането?

- Бих желал да направя паралел с програмното осигуряване на застрахователните компании. Те са вложили много средства в изграждане и внедряване на скъпоструващ софтуер. Слабостите обаче са доста, работи се с висок процент грешки, виждал съм често как служителите на застрахователните компании трябва да „съобразяват“ себе си и работния процес с информационните системи, а не обратно. Мнението ми е, че разработчиците на тези продукти не познават застрахователната специфика и се дистанцират от проблемите на своите клиенти.

Моята цел е да дам на потенциалните си партньори надежден и тестван продукт с ясни и аргументирани характеристики. За мен е важно да се ангажирам далновидно към всяка функционалност, защото и аз ползвам същия продукт.

Въпросите загаде
СЛАВИМИР ГЕНЧЕВ



Бизнес модули

- ✓ ПОТРЕБИТЕЛСКИ ПРОФИЛИ
- ✓ НАСТРОЙКИ И КОНФИГУРАЦИИ
- ✓ УПРАВЛЕНИЕ НА ПОЛИЦИ И ДОКУМЕНТИ
- ✓ КОНТРАГЕНТИ
- ✓ КОМИСИОНИ
- ✓ ПАДЕЖИ
- ✓ КОМУНИКАЦИЯ
- ✓ ЗАСТРАХОВАТЕЛНИ ДОГОВОРИ
- ✓ УПРАВЛЕНИЕ ПЛАЩАНИЯ
- ✓ УПРАВЛЕНИЕ ЩЕТИ
- ✓ ПЕЧАТ НА ДОКУМЕНТИ
- ✓ ПОСРЕДНИЧЕСКА СТРУКТУРА
- ✓ ОТЧЕТНОСТ
- ✓ ОФИЦИАЛНИ СПРАВКИ

Технически параметри и услуги

- ✓ Едногодишна гаранция на системата
- ✓ Издаване на постоянни лицензи
- ✓ Тренинг семинар за потребителите
- ✓ Работа в локална мрежа
- ✓ Достъпност през интернет
- ✓ Хардуерно обслужване при необходимост
- ✓ Офлайн инсталации за преносими компютри
- ✓ Следгаранционна поддръжка

За контакти и демонстрации:
Тел. (032) 652 101, (032) 652 107
Ел.поща: mail@insart-brokers.com

www.insart-brokers.com/software

UBB AIG Life

“ОББ- Ей Ай Джи Лайф
Застрахователно дружество” АД
Двойно по-спокойни

Централен офис: София 1404, бул. “България” 75,
тел. +359 2 818 6191, факс + 359 2 818 6201