

Commissions

WERDIA
INSURANCE
APPLICATIONS

VAPAUTTAA JÄYKKIEN SOPIMUSTEN KAHLEISTA
-INNOSTAA MYYJÄN UUTEEN ISKUUN

Commissions

-palkkioiden laskemiseen, raportointiin ja maksamiseen

Werdia on tuonut ensimmäisenä markkinoille suomalaisten vakuutusyhtiöiden tarpeisiin kehitetyn myyjäkomissioiden maksujärjestelmän. Selainpohjainen Commissions-järjestelmä on helpokäyttöinen ja tuo vakuutusyhtiölle merkittävää kilpailuetua.

Palkkiot monimutkaistuvat

Vakuutusyhtiöt ulkoistavat myyntiään entistä enemmän komissiopalkkaisille asiamiehille. Ulkoistaminen näkyy myös aktiivista asiakastyötä tekevien outbound-puhelinkeskusten yleistymisenä. Provisio- ja kiinteäpalkkaistenkin toimihenkilöiden bonukset sidotaan usein saavutettuun myyntiin. Kaikki tämä lisää huomattavasti erilaisten komissiosopimusten ja myyntipalkkioiden tarvetta. Vakuutusyhtiöiden palkanmaksu ei ole pysynyt kehityksessä mukana, sillä perinteiset järjestelmät perustuvat kiinteään kuukausipalkkaan ja manuaalisesti laskettaviin poikkeuksiin. Monimutkaisten palkkioiden laskeminen erilaisilla excel-taulukoilla on hidasta ja työlästä. Lisäksi laskennassa syntyy paljon virheitä, joita talousosasto joutuu selvittämään myyjien kanssa.

Commissions nostaa myynnin uudelle tasolle

Ohjelmistoyhtiö Werdialla on pitkä kokemus asiakkaille räätälöityjen ohjelmistojen kehittämisestä. Olemme ratkoneet vakuutusyhtiöiden

liiketoiminnan ongelmia jo vuosia ja tunneimme toimialan erityispiirteet. Commissions on Werdian kehittämä uusi tuote, joka ratkaisee myyntikomissioiden sopimiseen ja maksamiseen liittyvät pulmat. Järjestelmän avulla vakuutusyhtiö voi räätälöidä kaikille myyjille yksilölliset sopimukset ja hoitaa palkkioiden raportoinnin ja maksamisen helposti ja nopeasti. Commissions vapauttaa vakuutusyhtiöt jäykkien sopimusten ja laskentajärjestelmien kahleista ja auttaa viritämään myyntikoneiston uudelle tasolle.

Commissions-järjestelmän avulla vakuutusyhtiö voi ohjata myyntiorganisaatiota tarkasti haluamallaan tavalla. Palkkiosopimuksia voidaan säädellä yksilöittäin, ryhmittäin, myyntikanavittain, tuotteittain ja aikajaksoittain. Järjestelmä osaa käsitellä monimutkaisia myyntisopimuksia, joissa on erilaisten raja-arvojen säätelyä prosentteja, euromääräisiä korvauksia ja kertabonuksia. Sopivasti viritetyillä palkkioilla johto voi motivoida myyjiä ja vaikkapa kannustaa tiettyjen tuotteiden lisämyyntiin. Vakuutusyhtiö tarvitsee ammattitaitoisia myyntineuvottelijoita ja asiamiehiä pärjätäkseen kilpailussa. Älykkyyttä tulee vaatia myös tietoteknisiltä järjestelmiltä.

**Commissions-järjestelmä
tuo merkittävää kilpailuetua.**



Johto pysyy ajan tasalla myynnin tilasta ja voi reagoida ongelmiin pikaisesti.

Täsmällisyyttä ja nopeutta palkanlaskentaan

Commissions on kevyt järjestelmä, joka on helppo ottaa käyttöön. Järjestelmä helpottaa vakuutusyhtiön talousosaston työtä. Werdia järjestää koulutuksen pääkäyttäjille, jotka pystyvät jatkossa hoitamaan tietojen ylläpidon ja tarvittavat muutokset komissiosopimuksiin. Talousosasto saa järjestelmästä kaikki palkan- ja palkkioiden maksuun liittyvät tiedot ja proviokertymät. Uusia myyjiä voidaan liittää järjestelmään, siirtää myyntiryhmästä toiseen ja tarvittaessa poistaa. Kustakin myydystä vakuutuksesta syntyy järjestelmään yksi tietue, johon kiinnittyy kaikki myyntitapahtumaan liittyvä tieto. Myös aiemmat sopimusversiot ja muut historiatiedot pysyvät tallessa.

Provisioiden kertymistä voi seurata järjestelmästä reaaliaikaisesti tai sovitussa aikataulussa. Myyjät voivat itse seurata myynnin kehittymistä yksilötasolla - tai ryhmätasolla, jos

tiimillä on ryhmätavoite tai käynnissä oleva myyntikilpailu. Järjestelmän avulla vakuutusyhtiö voi myös periä maksettuja palkkioita takaisin, jos asiakkaat peruvat vakuutuksia lyhyen ajan sisällä. Asiamieheltä voidaan myös periä korvausta puhelimen, toimitilojen tai tarvikkeiden käytöstä.

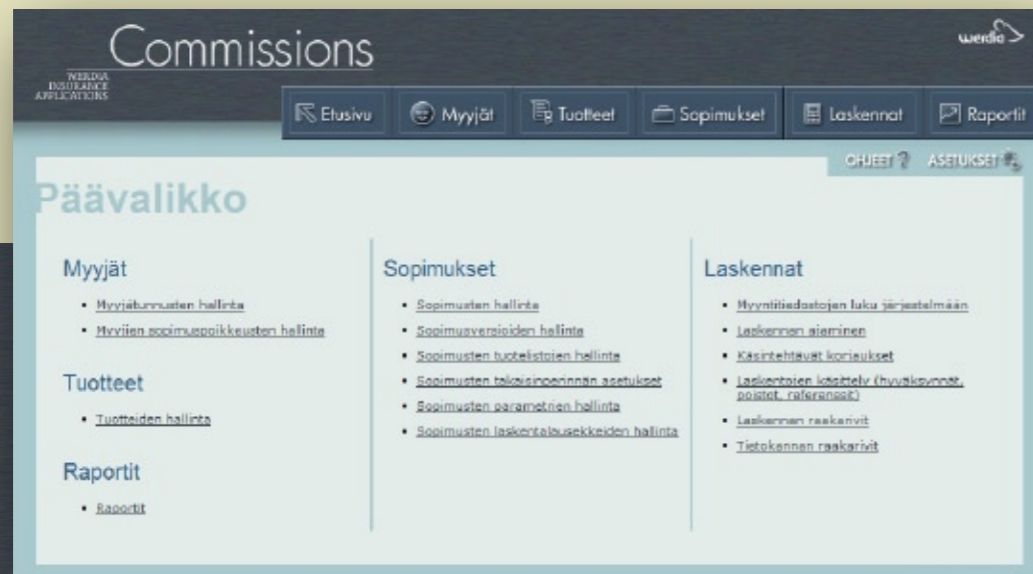
Lisää Business Intelligencea

Commissions tarjoaa myös johdolle oivan apuvälineen myynnin analysointiin ja kehittämiseen. Järjestelmästä voi ajaa myyntitietoa esimerkiksi myyjä- tai tuotekohtaisesti tai alueittain. Nopean raportoinnin ansioista johto pysyy ajan tasalla myynnin tilasta ja voi reagoida ongelmiin pikaisesti. Tietokantapohjaisuus ja helppokäyttöiset hakuominaisuudet mahdollistavat informaatiopääoman hyödyntämisen. Commissions auttaa kehittämään palvelutarjontaa ja hinnoittelua.



Järjestelmän tekniset tiedot

- Käyttäjäystävällinen käyttöliittymä varmistaa ohjelmiston logiikan nopean omaksumisen. Werdia järjestää käyttökoulutuksen järjestelmän pääkäyttäjille.
- Selainpohjaisuuden ansiosta ohjelmisto on myös etättyötä tekevien käytössä 24/7. Sisään kirjaudutaan omalla käyttäjätunnuksella ja salasanalla.
- Pääkäyttäjät pystyvät nopeasti luomaan tai passivoimaan käyttäjätunnuksia uusien rekrytointien ja irtisanomisten yhteydessä.
- Eri käyttäjärooleille pystyy luomaan eritasoisia käyttöoikeuksia.
- Avoin dokumentoitu rajapinta mahdollistaa tietojen siirron eri tieto- ja vakuutusjärjestelmistä.
- Järjestelmä säilyttää sopimusten ja laskentojen versiohistorian.
- Werdia järjestää tarvittavat hosting, ylläpito- ja tukipalvelut. Ohjelmiston versiopäivitykset ovat automaattisesti asiakkaiden käytössä ilman erillistä asennustyötä.
- Werdia muokkaa tarvittaessa järjestelmää asiakkaiden tarpeisiin sopivaksi ja kehittää uusia toiminnallisuuksia.
- Commissions- ja Leads-järjestelmät ovat helposti integroitavissa. Ne voidaan myös ottaa käyttöön erillisinä.
- Järjestelmä on toteutettu Microsoft .NET teknologialla ja se käyttää Microsoft SQL Server tietokantaa.



Vapautta on se, että käyttäjä sanelee ehdot – ei järjestelmä.

Werdia Oy on kannattava ja kasvuhakuinen espoolainen yritys, joka toteuttaa asiakkaille innovatiivisia ohjelmistoratkaisuja. Yrityksellä on sitoutunut henkilökunta, jolla on vahvaa toimialaosaamista etenkin vakuutus-, infra- ja liikennetoimialoilta.

Werdia Oy tekee vaativia ohjelmistotuotteita ja -palveluja, jotka helpottavat merkittävästi asiakkaiden liiketoimintaa. Meillä on pitkä kokemus innovatiivisten ohjelmistojen kehittämisestä läheisessä yhteistyössä asiakkaiden kanssa. Werdialla on syvällistä ja laajaa toimialaosaamista etenkin vakuutus- ja pankkialalta. Olemme suunnitelleet vakuutusosalalle uusia tuotteita, jotka ensimmäistä kertaa ratkaisevat myyntiorganisaation tyypillisiä ongelmia ja tehostavat toimintaa. Lisäksi Werdialla on pitkäaikaista kokemusta ja osaamista infra- ja liikennetoimialoilta.

Werdia on vakaa ja luotettava ohjelmistoyritys, joka on perustettu vuonna 2000. Nykyaikainen ja viihtyisä toimintomme sijaitsee HTC Keilaniemessä

Espoossa. Meillä on pitkäaikaisia asiakassuhteita ja erittäin ammattitaitoinen ja sitoutunut henkilökunta. Teemme työtä tehokkaasti, mutta inhimillisesti. Werdia on taloudellisesti kannattava ja vakaa yritys, jonka luottoluokitus on AAA (Dun & Bradstreet). Yritys on kokonaan johdon ja hallituksen jäsenten omistama.

Werdia kasvattaa liiketoimintaansa voimakkaasti lähivuosina. Kilpailukykyämme ja osaamisemme on vahvalla pohjalla. Pystymme toteuttamaan vaativia ohjelmistoratkaisuja kustannustehokkaudeltaan erittäin kilpailukykyisesti. Pystymme investoimaan kasvuun, rekrytoimaan lisää kovatasoisia osaajia ja kehittämään markkinoille uusia innovatiivisia tuotteita.

Werdia Oy
Keilaranta 15
02150 Espoo

Puhelin: +358 20 755 9670
Faksi: +358 20 755 9676

www.werdia.fi