



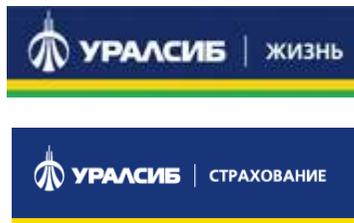
ФРОНТ-ОФИС СТРАХОВОЙ КОМПАНИИ



Иванов Иван
Генеральный директор ООО «ВИРТУ СИСТЕМС»

ВИРТУ СИСТЕМС И «ВИРТУАЛЬНЫЙ ФРОНТ ОФИС ©»

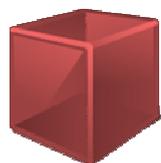
Пользователи сервиса:



Страховые продукты:



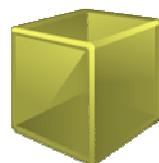
Туристы



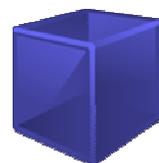
АВТО



Ипотека



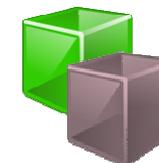
Имущество



Жизнь



Банковские



Другие

Каналы сбыта:



Интернет



Агенты



Банки



Офисы продаж



Автосалоны,
турфирмы, магазины
и др. партнеры

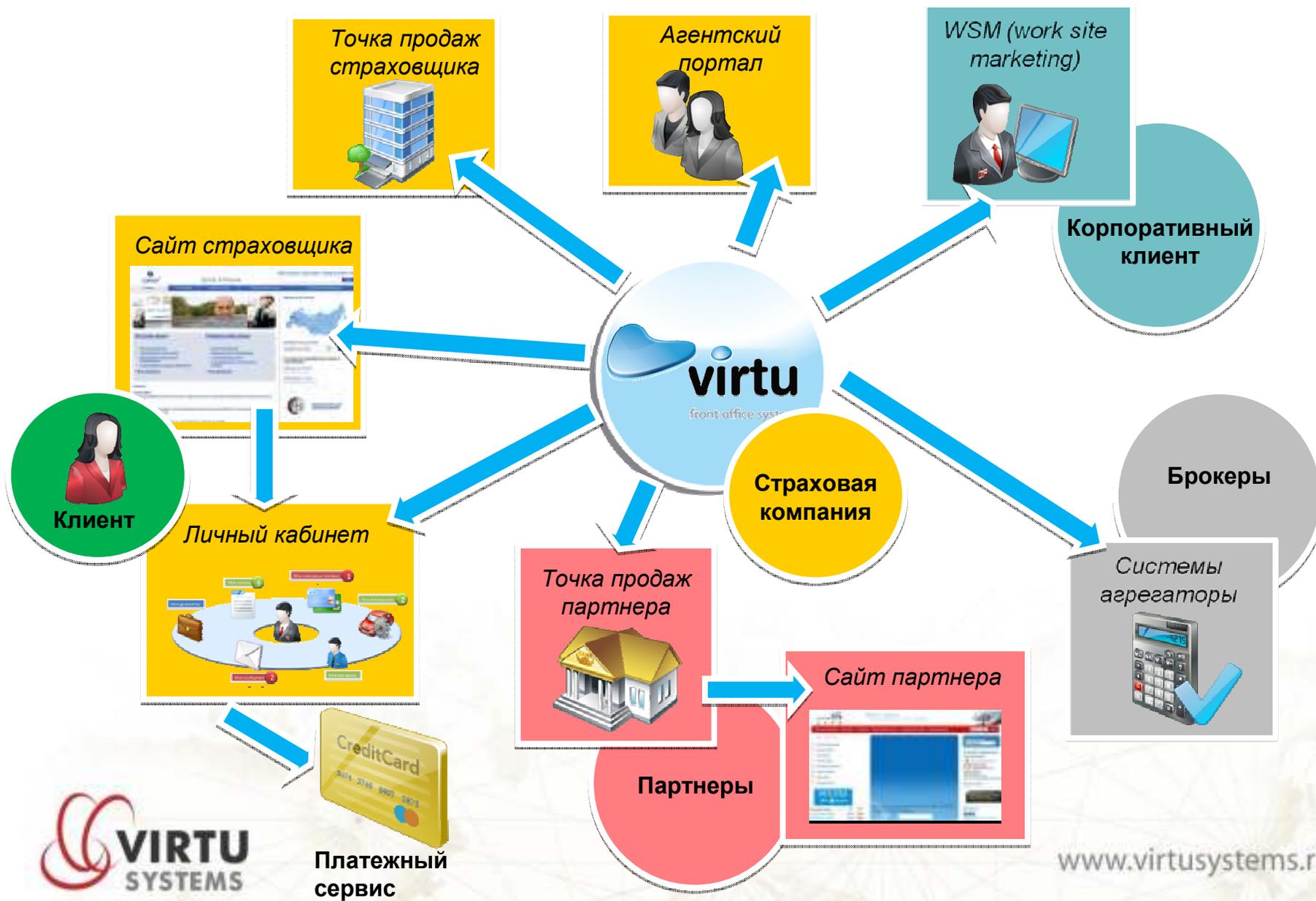


www.virtusystems.ru

**«... ВЛАДЕЕТ СЕТЬЮ ТОТ, У КОГО
НАИМЕНЬШИЕ ТРАНСАКЦИОННЫЕ
ИЗДЕРЖКИ...»**

Институциональная экономика

БИЗНЕС АРХИТЕКТУРА «ВИРТУАЛЬНОГО ФРОНТ ОФИСА ©»



ОБЩИЕ ВОЗМОЖНОСТИ «ВИРТУАЛЬНОГО ФРОНТ ОФИСА ©»



1. Библиотека документов

2. Новостная лента

3. Загрузка и хранение файлов

4. Учет бланков строгой отчетности

5. Биллинг. Взаиморасчеты с партнером

6. Оповещения, задачи, сообщения

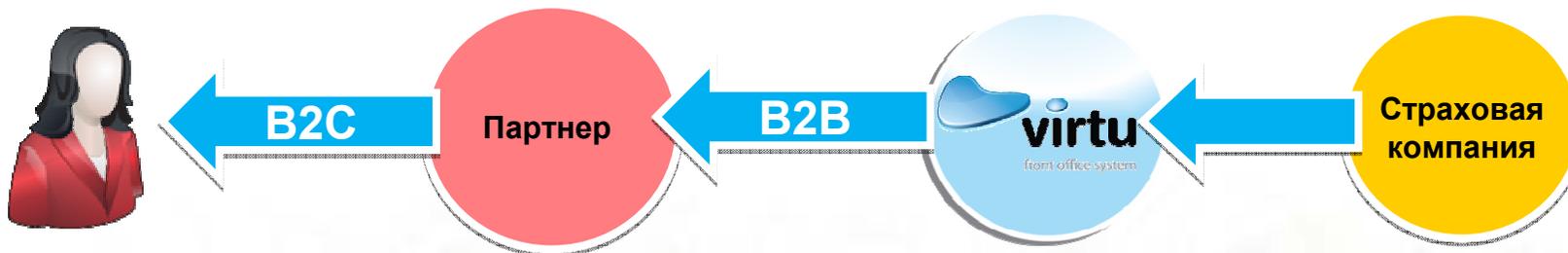
7. Форум, чат, комментарии

ВАРИАНТЫ ПРИМЕНЕНИЯ ФРОНТ-ОФИСНОЙ СИСТЕМЫ В СЕТЯХ

1. Инструмент предоставляемый **Страховщиком** **Партнеру** (B2B)



2. Инструмент **Страховщика**, предоставляемый **Партнером** **Клиенту** (B2B2C)

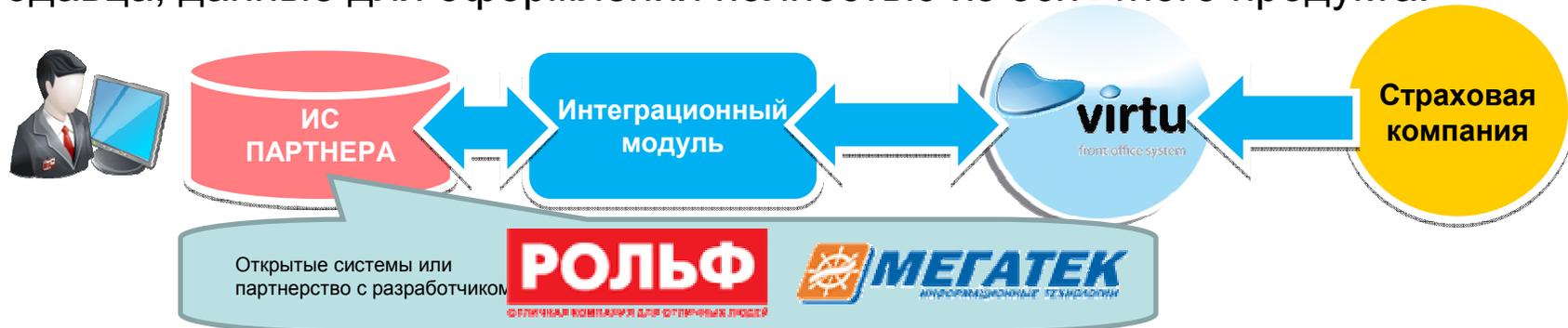


ВАРИАНТЫ РЕАЛИЗАЦИИ В B2B



Инструмент предоставляемый Страховщиком Партнеру (B2B)

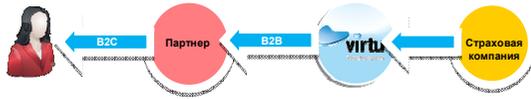
1. «Слияние» - процесс оформления страхового продукта не заметен для продавца, данные для оформления полностью из основного продукта.



2. «Дополнение» - для части операций используется фронт-офисная система

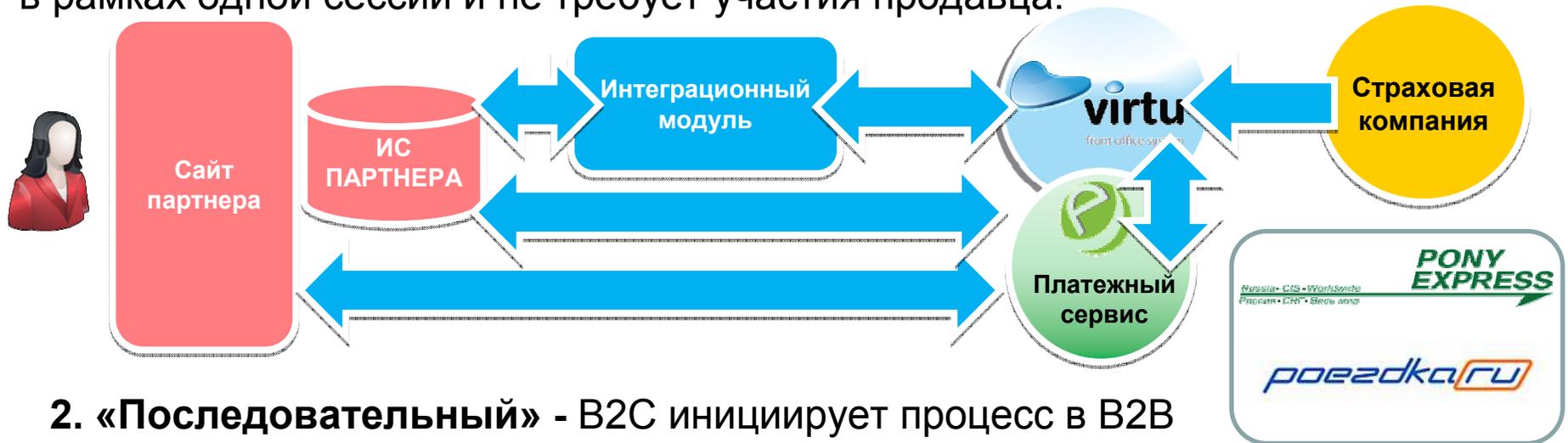


ВАРИАНТЫ РЕАЛИЗАЦИИ в B2B2C



Инструмент Страховщика, предоставляемый Партнером Клиенту (B2B2C)

1. «Непрерывный» - процесс оформления страхового продукта завершается в рамках одной сессии и не требует участия продавца.



2. «Последовательный» - B2C инициирует процесс в B2B



«ВИРТУАЛЬНЫЙ ФРОНТ ОФИС ©»

СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!



www.virtusystems.ru