

## Comarch wdrożył system prowizyjny w LINK4

Comarch uruchomił w LINK4 system Comarch Commission & Incentive. Celem wdrożenia było usprawnienie procesu zarządzania siecią i rozliczania wynagrodzeń pośredników i doradców finansowych współpracujących z ubezpieczycielem.

Rozpoczęliśmy działalność w Polsce w 2003 roku od dystrybucji ubezpieczeń poprzez kanał direct. Nadal jesteśmy liderem tego modelu sprzedaży, ale chcemy dostosowywać ofertę do bieżących oczekiwań naszych klientów. Dlatego nieustannie szukamy rozwiązań, które zwiększą dostępność naszych ubezpieczeń. Rozpoczęliśmy współpracę najpierw z multiagencjami ubezpieczeniowymi a następnie z pośrednikami finansowymi. Dzięki temu nasza oferta dociera do szerszej grupy potencjalnych klientów. Wyjście poza kanał sprzedaży direct postawiło przed nami nowe wyzwania, tj. potrzebę zarządzania informacjami o pośrednikach, zgodności z wymogami regulatora rynku oraz rozliczeń prowizyjnych. Poszukiwania dojrzałego i spełniającego nasze wymagania systemu doprowadziły nas do firmy Comarch. Jesteśmy zadowoleni z przebiegu wdrożenia jak i bieżącej eksploatacji systemu Comarch Commission & Incentive. Aby lepiej poznać możliwości systemu przed jego uruchomieniem, zdecydowaliśmy się na podzielenie zadań wdrożeniowych pomiędzy Comarch i LINK4. Comarch opracował wybrane algorytmy prowizyjne i szablony raportów, a następnie nasi specjaliści samodzielnie skonfigurowali pozostałe podkreśla Lidia Fido, Dyrektor Pionu Finansów, LINK4.

Zakończone właśnie wdrożenie systemu Comarch Commission & Incentive w Link4 potwierdza silną pozycję naszego rozwiązania na rynku finansowym. Cieszymy się, że kolejny zakład ubezpieczeniowy docenił możliwości systemu i zaufał Comarch w tak newralgicznym obszarze jakim jest zarządzanie siłami sprzedaży. Projekt objął dostarczenie funkcjonalności administrowania siecią pośredników i współpracowników, prowadzenia rozliczeń prowizyjnych oraz raportowania – wyjaśnia Maciej Ślósarczyk, Kierownik Konsultingu Ubezpieczeniowego, Comarch.

Comarch Commission & Incentive to rozwiązanie przeznaczone do kreowania polityki prowizyjno-motywacyjnej i zarządzania siecią sprzedaży w towarzystwach ubezpieczeniowych, bankach i innych instytucjach finansowych. Funkcjonalność systemu ewoluowała od programu naliczającego prowizje do nowoczesnej platformy, wspierającej zarządzanie i komunikację z siecią sprzedaży z wykorzystaniem portalu agenta. Analitycy z Gartnera w ramach raportu MarketScope for Insurance Incentive Compensation Management uznali Comarch Commission & Incentive za jedno z 13 wyróżniających się globalnych rozwiązań informatycznych w obszarze rozliczeń prowizyjno-motywacyjnych.

Więcej informacji: [finanse.comarch.pl](http://finanse.comarch.pl)