

Nowa wersja iAgent24® 2017.1 to przede wszystkim **rozbudowany moduł CRM** zintegrowany z aplikacją.

KOMUNIKACJA Z KLIENTEM

iAgent24® umożliwia personalizację wszelkiej korespondencji, np. podziękowań za zawarcie polisy, powiadomień o kończących się polisach, powiadomień o zbliżających się ratach składek, informacji o opóźnieniach w płatnościach składek, życzeń urodzinowych, itd.

Wprowadziliśmy dodatkowe atrybuty, które pozwalają dobrze skonfigurować komunikację z Klientem:

- **Przypominaj o ratach**, umożliwia zaznaczenie czy Klient życzy sobie otrzymywać podobne powiadomienia. Przypomnienia o ratach pojawiają się w terminarzu.
- **Nie wznawiaj polisy**, umożliwia pominięcie komunikacji do Klienta dotyczącej niektórych kończących się polis. Polisy te są pomijane w terminarzu.
- **Opiekun Klienta**, pozwala zaadresować sprawy dot. Klienta do odpowiedniej osoby obsługującej.
- **Pamiętaj o urodzinach**, umożliwia wybór Klientów, z którymi należy skontaktować się w dniu urodzin. Informacje o urodzinach Klientów pojawiają się w terminarzu.

TERMINARZ W NOWEJ ODSŁONIE

Całkowicie zmodernizowaliśmy Terminarz w iAgent24®. Poniżej lista nowości i usprawnień.

- **Na liście terminów znajdują się najważniejsze informacje dotyczące Klienta i jego polisy**, ogranicza to konieczność przełączania się na inne ekrany podczas zarządzania sprawami.
- Uproszczone **rejestrowanie leadów i spraw dotyczących Klienta**. Teraz bezpośrednio z listy terminów lub widoku kalendarza można dodać termin wraz z danymi nowego Klienta.
- Nowy przycisk na liście terminów **pokaż terminy Klienta** pozwala szybko wyświetlić wszystkie sprawy dotyczące wybranego Klienta.
- **Wysyłanie smsów, e-maili** oraz **generowanie dokumentów** dla wielu Klientów na raz możliwe jest teraz bezpośrednio z listy terminów, a dla pojedynczego Klienta z ekranu ze szczegółami terminu. **Wyświetlanie danych kontaktowych na liście terminów** przyspiesza wykonywanie rozmów telefonicznych.
- **Wizualizacja wyrażonych przez Klienta zgód** chroni przed omyłkowym wysłaniem niepożądanego wiadomości do Klienta.
- Atrybuty terminu: **Opiekun Klienta, Właściciel, Przydzielono** pozwalają efektywnie delegować zadania do właściwej osoby.
- **Załączniki** (pliki) dołączane do terminu, umożliwiają zapisywanie przedstawionych ofert, kalkulacji, otrzymanych dokumentów, itp. – wszystkie załączniki dostępne są bezpośrednio z listy terminów. Ponadto na liście terminów dostępne są załączniki dodane do polisy, której dotyczy termin.
- **Nowe etykiety z ikonami** oraz **kolorowe kategorie** ułatwiają organizowanie, filtrowanie i zarządzanie sprawami na liście terminów oraz w widoku kalendarza.
- Propozycje spraw w terminarzu to: **kończące się polisy, raty do opłacenia, urodziny Klientów**. Propozycje oznaczone są odpowiednimi etykietami (ikonami) i widoczne na liście terminów oraz na ekranie Start i w widoku kalendarza.
- **Zapamiętywaniem kryteriów filtrowania** oddzielnie dla każdego ekranu (Start, Lista terminów, Widok kalendarza) pozwala każdemu użytkownikowi dopasować kryteria do własnych preferencji. Dodatkowo układ kolumn listy terminów może być również dostosowywany do preferencji użytkownika.
- **Nowy filtr struktury** umożliwia wyświetlenie terminów dotyczących pośrednika wraz z jego strukturą.

- **Zmianie wielu terminów na raz** przyspiesza zarządzanie dużą liczbą spraw, np. przydzielanie terminów do osób obsługujących, kategoryzowanie, itp.
- **Meritum opisu sprawy** można wyróżnić otaczając wybrany fragment tekstu nawiasami kwadratowymi []. W ten sposób można zanotować np. datę ostatniej rozmowy telefonicznej, ilość podjętych prób kontaktu stosując **umówione oznaczenia**.
Przykład: Jeśli w obszernym opisie sprawy umieszczony zostanie tekst [T:20-12-2016, 2t:8-01-2017] wówczas na liście terminów wyświetli się **T:20-12-2017, 2t:8-01-2017**. Zgodnie z umową będzie to oznaczało, że „ostatnią rozmowę telefoniczną przeprowadzono dn. 20-12-2016, od tego czasu wykonano 2 nieudane próby kontaktu telefonicznego, ostatnią dn. 8-01-2017”.
- **Obsługa kontynuacji polis** bezpośrednio z terminarza. W terminarzu widać terminy dotyczące kończących się polis. Można pominąć te polisy, dla których zarejestrowano już wznowienie, lub które nie będą wznowiane. Można również łatwo uruchomić kreator kontynuacji polisy.

MODUŁ KLIENCI

Celem ułatwienia obsługi Klientów wprowadziliśmy szereg usprawnień w module Klienci.

Ekran ze szczegółami Klienta:

- **PESEL, REGON, NIP** jest teraz dobrze widoczny w nagłówku obok nazwy Klienta.
- **Liczba polis, załączników, itd.** widoczna jest na zakładkach poniżej nagłówka. Ułatwia to analizę danych dotyczących Klienta oraz wybór informacji do wyświetlenia.
- **Przyciski do komunikacji z Klientem podświetlają się na zielono**, gdy Klient wyraził zgodę na określoną formę komunikacji.
- Filtr **Tylko polisy aktywne** jest domyślnie wybrany na liście polis.

Inne usprawnienia w module Klienci:

- **Nowe kryterium Państwo** w znajdowaniu zaawansowanym.
- **Możliwość wybrania jednym kliknięciem wszystkich zgód** podczas dodawania Klienta.

MODUŁ POLISY

Usprawnienia w module Polisy:

- Znajdowanie polis **po fragmencie numeru polisy**
- Znajdowanie polis z **kilku TU** lub z **kilku grup produktowych**.
- **Nowa kolumna Grupa produktowa** na liście polis
- Usprawniono **filtrowanie kolumny Pojazd/Przedmiot** oraz dodano **filtrowanie kolumny Pola dodatkowe**.
- Zmieniono styl ikon w kolumnie Status polisy.
- **Umożliwiono ukrycie produktów** (w definicjach produktów), które dotyczą tylko rozliczeń prowizji lub nie są już sprzedawane. Ułatwiono w ten sposób rejestrowanie danych polisy.

MODUŁ RAPORTY

Wprowadziliśmy usprawnienia do modułu analitycznego Raporty w celu usprawnienia obsługi posprzedażowej Klientów:

- **Nowe kryteria** raportu Polisy kończące się: **Grupy produktowe, Pomiń polisy zerwane, Pomiń polisy niewznawiane**.
- **Nowe kryteria** raportu Raty: **Grupy produktowe, Pomiń polisy zerwane, Tylko gdy przypomnij o ratach**.
- **Możliwość ustawienia statusu ROZLICZONA RĘCZNIE wielu rat jednocześnie** w raporcie Raty.
Uwaga: Ponowna automatyczna weryfikacja opłacenia raty może zmienić status ROZLICZONA RĘCZNIE na jeden z następujących: ROZLICZONA BRAK WPLĄTY, ROZLICZONA CZĘŚCIOWO, ROZLICZONA.

- **Program pamięta wybór Raportów Interaktywnych**, również po ponownym zalogowaniu do programu. Zapisane Raporty Interaktywne nie są już usuwane po zaktualizowaniu programu do nowszej wersji.

MODUŁ WPŁATY

- **Załączniki do wpłat** (pliki) pozwalają zapisać dokument dotyczący wpłaty taki jak np. kopia kwitariusza, na którym opłacono składkę. Załączniki prezentowane są na liście wpłat.
- **Nowe pole Zniżka biurowa**, której pośrednik udzielił ze swojego budżetu. Zniżki biurowe powiększają saldo końcowe raportu produkcji pośrednika.
- Umożliwiono zmianę danych wpłaty do momentu jej uwzględnienia na raporcie produkcji.

MODUŁ ROZLICZENIA:

Nowości i usprawnienia dotyczące **zestawień operacji pośrednika**:

- Zrezygnowano z inicjowania salda początkowego na podstawie salda końcowego ostatniego zestawienia operacji. Teraz saldo początkowe przyjmuje wartość 0,00zł. Można je zmienić podczas weryfikowania zestawienia operacji. Zmiana ma na celu niezależne rozliczanie operacji dotyczących różnych TU.
- Dodano **Obcy numer, Uwagi, Datę statusu, Datę wpływu środków do biura, Datę przelewu do TU**.

Nowości i usprawnienia dotyczące **Rozliczeń prowizji**:

- **Nowe rodzaje parametrów biznesowych**:
 - Nadprowizja** – metoda wyliczania prowizji pośrednika nie pomniejszonej o prowizję struktury pośrednika (podwładnych). Np. 1% od każdej składki struktury.
 - Stała kwota** – metoda wyliczania stałego wynagrodzenia pośrednika w przypadku, gdy TU przekazało kwotę prowizji.
- **Kopiowanie parametrów biznesowych z marżą** procentową lub punktową. To usprawnienie przyspiesza proces definiowania parametrów biznesowych dla pośredników na różnych poziomach prowizji.
- **Warunkowe parametry biznesowe**. Podczas wczytywania plików lub wprowadzania danych rozliczeniowych możliwe jest określenie nazwy warunku, który determinuje parametr biznesowy użyty do obliczeń wynagrodzenia pośredników. Jest to bardzo elastyczna metoda umożliwiająca różnicowanie prowizji w takich przypadkach jak: prowizja regularna, prowizja pakietowa, prowizja za wznowienia aktywne, prowizja za wznowienia pasywne, prowizja za inkaso obce, itp.
- **Wstrzymywanie i wznawianie prowizji** dla wybranych pozycji. W przypadku wstrzymania prowizji już rozliczonej program wyliczy storno wynagrodzenia.
- **Nowe kolumny Sprzedawca, Procent** w widoku prowizji i raportach prowizyjnych. Procent jest obliczany dla wynikowego wynagrodzenia.
Przykład: jeśli pośrednik otrzymuje 12% prowizji a jego podwładny 10% prowizji, wówczas efektywna prowizja pośrednika to 2%.

MODUŁ MAGAZYN

- Umożliwiono **drukowanie protokołów zwrotu druków** ścisłego zarachowania.