

СИСТЕМА «АВТОЦЕНТР»

МОДУЛЬ «ОТДЕЛ СТРАХОВАНИЯ И КРЕДИТОВАНИЯ»



НА НОВОЙ ПЛАТФОРМЕ **1С 8.2**

Что такое система «Автоцентр»?	3
Преимущества системы	4
Что дает внедрение системы?	5
Функционал модуля «Страхование»	7
1. Продажа страховых полисов	7
2. Контроль и учет бланков строгой отчетности (БСО)	9
3. Взаиморасчеты со страховыми компаниями	10
4. Отчетность Отдела Страхования	11
Функционал модуля «Кредитование»	12
1. Продажа автомобилей и дополнительного оборудования в кредит	12
2. Отчетность Отдела Кредитования	14

ЧТО ТАКОЕ СИСТЕМА «АВТОЦЕНТР»?

Система «Автоцентр» – это флагманский продукт компании «Систематика», разработанный на новой платформе 1С 8.2.

Система представляет собой готовое решение для управления предприятием автомобильной отрасли.

Система состоит из шести модулей:

- Отдел Продаж Автомобилей
- Отдел Сервиса Автомобилей
- Отдел Запасных Частей и допоборудования
- **Отдел Финансового Сервиса (Кредитование и Страхование)**
- Маркетинг и CRM
- Финансы и Бюджетирование





ПРЕИМУЩЕСТВА СИСТЕМЫ

- * **Проектное решение**

Мы обеспечиваем соответствие функционала системы представлениям Вашего менеджмента. В конечном итоге Вы получаете систему, полностью соответствующую поставленным требованиям

- * **Обеспечивает работу бизнес – процессов всех подразделений компании**

Система охватывает все сферы деятельности компании, такие как: сбыт, закупки, логистика, финансы, бюджетирование, управление взаимоотношениями с клиентами

- * **Обеспечивает как работу отдельно взятой компании, так и работу нескольких территориально удаленных центров**

В независимости от масштаба и количества удаленных центров предприятия или Холдинга система обеспечивает единое информационное пространство компании. Вы получаете консолидированные данные по всем ключевым показателям эффективности со всех удаленных центров, что значительно повышает управляемость Холдинга или группы компаний

- * **Легкость в обслуживании**

Система «Автоцентр» реализована на платформе 1С 8.2. Код системы полностью открыт, что дает Вам неограниченные возможности самостоятельного обслуживания системы в будущем

- * **Позволяет подключать необходимые модули по мере востребования**

- * **Обеспечивает автоматическую связь с бухгалтерской системой автоцентра на базе 1С: Предприятие**

ЧТО ДАЕТ ВНЕДРЕНИЕ СИСТЕМЫ?

РУКОВОДИТЕЛЯМ:

- прозрачную картину оперативной деятельности компании или группы компаний
- оперативность получения управленческой информации
- финансовую прозрачность компании, четкое понимание расходов компании по статьям
- обеспечивает гарантии безопасности отдельных процессов и бизнеса в целом
- упрощение управления компанией и отдельными подразделениями
- уверенность и полное чувство контроля над управлением компанией
- единую систему ключевых показателей эффективности деятельности подразделений
- рост ответственности персонала за принятие управленческих решений, за правильность и достоверность информации

СОТРУДНИКАМ:

- готовые инструменты для продуктивной и качественной работы
- эффективные и отлаженные технологии работы
- снижение временных затрат на работу с клиентом. Уменьшается время на обслуживание одного клиента в шоу-руме. Возможность оперативно обрабатывать возрастающее количество обращений потенциальных клиентов, быстро и качественно обслуживать существующих клиентов, предлагать им новые услуги. Все это напрямую влияет на снижение оттока клиентов и повышение уровня удовлетворенности работой автоцентра





- легкость и понятность рабочего процесса. Процессы работы системы понятны и просты. У сотрудников не возникает потребности «уйти в сторону» от отработанного стандартного процесса обслуживания клиента

Используя систему «Автоцентр», Вы сможете еще раз оценить эффективность своих бизнес-процессов и оптимизировать их при необходимости.

ВНЕДРЯЯ СИСТЕМУ «АВТОЦЕНТР», ВЫ ПОЛУЧАЕТЕ:

- Консолидированный опыт автомобильных дилеров и ведущих импортеров с учетом практики использования в «боевых» условиях
 - Работа с клиентом в Отделе продаж построена на использовании рабочих листов Volkswagen
 - Функционал Отдела Сервиса основан на стандартах работы автомобильных импортеров: «Ключевые процессы сервиса Volkswagen», «Ключевые процессы сервиса Jaguar, Land Rover», «7 шагов навстречу клиенту Toyota», «10 шагов сервиса KIA»
 - Аналитика Отдела Запасных Частей основана на системе «Smart Stock» (умный склад)
- Автоматическую связь с Интернет приложениями импортера
 - Для дилеров Volkswagen: Aurora, ETKA, Eparts, Elsa, Saga
 - Для дилеров General Motors: Channel21, OWB, gmsystem
 - Для дилеров BMW: ETKA, KSD
 - Для дилеров Renault: Dialogys, Renault ICM, My Renault
- Готовый проект «под ключ», который включает в себя адаптацию системы под Ваше предприятие

ФУНКЦИОНАЛ МОДУЛЯ «ОТДЕЛ СТРАХОВАНИЯ И КРЕДИТОВАНИЯ»

Страхование

Страхование – модуль системы «Автоцентр», который позволяет полностью учитывать работу автоцентра с точки зрения страхования автомобилей (ОСАГА, КАСКО, ДСАГО) и других видов страховок (страхование жизни, дома, зеленая карта и т.д.).

Функционал модуля «Страхование» состоит из четырех основных разделов:

1. Продажа страховых полисов
2. Контроль и учет бланков строгой отчетности (БСО)
3. Взаиморасчеты со страховыми компаниями
4. Отчетность Отдела Страхования

1. ПРОДАЖА СТРАХОВЫХ ПОЛИСОВ

С точки зрения продажи страховых полисов система «Автоцентр» предоставляет следующие возможности:

- автоматическая фиксация комиссионного вознаграждения автоцентра в зависимости от выбранной страховой компании и вида полиса
- фиксация типа сделки: страховка на новый автомобиль, б/у автомобиль, внешний клиент, пролонгация
- автоматическая связь страхового полиса с договором купли-продажи (связь Отдела страхования с Отделом продаж)
- фиксация вида оплаты страхового полиса: наличные деньги либо





- кредит (фиксация банка, предоставляющего кредит; премии, предоставляемой банком автоцентру)
- фиксация аннулированных страховых полисов (например, полис испорчен ввиду внесения недопустимых корректировок)
 - фиксация расторгнутых страховых полисов
 - фиксация даты начала и даты окончания действия полиса
 - автоматическое формирование графика платежей клиента по страховому полису (в случае, если страховой полис был приобретен в кредит)
 - фиксация скидок, предоставленных на страховой полис
 - фиксация затрат из полученного комиссионного вознаграждения (например, проценты, которые автоцентр отдает страховому агенту или брокеру)
 - выписка счетов на оплату и фиксация оплат на основании проданного страхового полиса
 - фиксация даты контакта/даты обзвона клиента на предмет пролонгации страхового полиса

2. КОНТРОЛЬ И УЧЕТ БЛАНКОВ СТРОГОЙ ОТЧЕТНОСТИ (БСО)

Инструменты контроля и учета БСО, заложенные в системе, позволяют:

- фиксировать даты поступления БСО
- фиксировать страховые компании, от которых поступили БСО
- фиксировать виды БСО (страховой полис, квитанция)
- фиксировать виды полиса (ОСАГО, КАСКО, ДСАГО и т.д.)
- фиксировать акт приема–передачи, согласно которому вводится поступление БСО
- автоматически вносить в систему множество поступивших БСО (50, 100, 1000 штук и т.д.)
- фиксировать возвраты БСО в страховую компанию
- владеть информацией по наличию и движению БСО

Таким образом, достигается полный контроль наличия БСО в автоцентре в любой момент времени, что исключает неправомерные действия персонала в отношении БСО.





3. ВЗАИМОРАСЧЕТЫ СО СТРАХОВЫМИ КОМПАНИЯМИ

Четкое взаимодействие со страховыми компаниями, своевременное и систематическое ведение взаиморасчетов позволяет структурировать работу Отдела Страхования, избегать разночтений со страховыми компаниями, что является одним из залогов эффективной работы отдела.

С точки зрения взаиморасчетов со страховыми компаниями система «Автоцентр» предоставляет следующие инструменты:

- автоматическое формирование бордеро, актов приема–передачи страховых полисов для передачи в страховую компанию
- автоматическая печать акта приема–передачи со всем перечнем проданных полисов, периодом действия полисов, финансовой информацией (комиссионное вознаграждение автоцентра, сумма к оплате в страховую компанию и т.д.)

Благодаря тому, что система «Автоцентр» обеспечивает работу бизнес-процессов всех подразделений компании, в том числе малярно–кузовного цеха, Руководитель отдела страхования, Руководитель МКЦ, Директор СТО всегда имеют возможность сравнивать дебиторскую задолженность страховых компаний перед автоцентром с необходимыми выплатами страховых сумм (за продажу страховых полисов) в страховую компанию.

А также количество проданных полисов с количеством автомобилей, направленных данной страховой компанией на ремонт в автоцентр. Тем самым достигается контроль страховой компании на предмет выполнения своих обязательств.

4. ОТЧЕТНОСТЬ ОТДЕЛА СТРАХОВАНИЯ

Отчетность Отдела Страхования – это фактический индикатор деятельности Отдела Страхования.

Основная задача отчетности – показать реальную картину эффективности работы подразделения.

Используя отчетность Отдела Страхования, заложенную в системе, Руководитель Отдела Страхования всегда владеет следующей информацией:

- какова прибыль и расходы, полученные с продаж страховых полисов
- каковы количественные показатели продаж в разрезе видов страховых полисов и видов оплат
- сколько денег необходимо перечислить в страховую компанию (расчетная сумма перечисления в страховую компанию) за отчетный период
- какие автомобили в разрезе марок и моделей чаще всего страхуются
- о необходимых пролонгациях страховых полисов (информация о сроках окончания действия страхового полиса)
- о необходимых платежах по страховым полисам

Кроме того, с помощью отчетности Руководитель Отдела Страхования осуществляет следующие операции:

- ведение бюджета доходов и расходов отдела
- учет плановых и фактических показателей продаж страховых полисов





Кредитование

Кредитование – модуль системы «Автоцентр», который позволяет полностью учитывать работу автоцентра с точки зрения приобретения автомобилей /дополнительного оборудования на новый автомобиль в кредит.

Функционал модуля «Кредитование» состоит из двух основных разделов:

1. Продажа автомобилей и дополнительного оборудования в кредит
2. Отчетность Отдела Кредитования

1. ПРОДАЖА АВТОМОБИЛЕЙ И ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ОБОРУДОВАНИЯ В КРЕДИТ

С точки зрения продажи автомобилей и дополнительного оборудования в кредит система «Автоцентр» предоставляет следующие возможности:

- фиксация вида оплаты автомобиля «кредит» происходит в Рабочем листе менеджера Отдела продаж автомобилей, таким образом, осуществляется связь Отдела кредитования и Отдела продаж
- фиксация вида оплаты дооборудования «кредит» происходит в Рабочем листе менеджера Отдела продаж автомобилей, таким образом, осуществляется связь Отдела кредитования и Отдела продаж. Кроме того, фиксируется заказ–наряд, согласно которому производится продажа и установка дооборудования, тем самым связывая в единую цепочку Отдел Кредитования, Отдел Продаж и Отдел Дополнительного оборудования
- фиксация валюты кредита
- фиксация банка, где запрашивался кредит

- фиксация суммы запрашиваемого кредита
- фиксация суммы кредита, одобренной банком
- фиксация даты подачи документов в банк
- фиксация даты принятия кредитного решения банком
- фиксация даты подписания кредитного договора в банке
- фиксация банков, отвергнувших кредит, даты отказа и причины отказа
- фиксация даты и суммы прихода денежных средств от банка согласно кредитному договору





2. ОТЧЕТНОСТЬ ОТДЕЛА КРЕДИТОВАНИЯ

Отчетность Отдела Кредитования – это фактический индикатор деятельности Отдела Кредитования.

Основная задача отчетности – показать реальную картину эффективности работы подразделения.

Используя отчетность Отдела Кредитования, заложенную в системе, Руководитель Отдела Кредитования всегда владеет следующей информацией:

- статистика кредитных решений по каждому банку (одобрено/не одобрено)
- какие автомобили в разрезе марок и моделей чаще всего приобретаются в кредит
- сколько времени проходит с даты подачи документов в банк до даты принятия кредитного решения/до подписания кредитного договора/до перечисления денежных средств банком
- сколько денег внесено в автоцентр за автомобиль, включая кредитные средства
- пришли ли кредитные деньги от банка или нет
- информация о расторгнутых договорах
- ФИО оповещенных и не оповещенных клиентов о кредитных решениях банка

Кроме того, с помощью отчетности Руководитель Отдела Кредитования осуществляет следующие операции:

- ведение бюджета доходов и расходов отдела
- учет плановых и фактических показателей продаж автомобилей и дополнительного оборудования в кредит

Помимо основных функций, изложенных в брошюре, система «Автоцентр» обладает множеством дополнительных опций и функций, упрощающих работу менеджеров по кредитованию и страхованию, руководителя Отдела Страхования и Кредитования, руководителя предприятия.

Мы всегда рады посетить Ваш офис для подробной и интересной демонстрации системы «Автоцентр».



ТЕЛЕФОН:
+7(812) 645 17 15

САЙТ:
www.sys24.ru

ОТДЕЛ ПРОДАЖ:
sale@sys24.ru

E-MAIL:
info@sys24.ru

**ТЕХНИЧЕСКАЯ
ПОДДЕРЖКА:**
hotline@sys24.ru

197022,
Санкт-Петербург,
Малый пр-кт, ПС, 87
Офис 404/1,
БЦ «Сенатор»