

iFlota to narzędzie dla klientów, nie dla PZU

O wielofunkcyjnym narzędziu PZU iFlota pisaliśmy na łamach naszego miesięcznika, odbył się webinar, przeprowadziliśmy także case study, sprawdzając w praktyce funkcjonalności programu. Tym razem rozmawiamy tuż po gali wręczenia nagród w Plebiscycie Fleet Derby, gdzie to rozwiązanie spotkało się z uznaniem głosujących i program iFlota zdobył statuetkę w kategorii „Ubezpieczenia”.

Tomasz Siwiński: Relacje są ważne w biznesie, w szczególności w biznesie korporacyjnym. A te można budować np. poprzez oferowanie klientom wartości dodanej. Czy taka idea przyświecała Państwu w pracach nad programem PZU iFlota?

Piotr Ratajski – Kierownik Zespołu Rozwoju i Utrzymania Aplikacji Biznesowych:

Tworząc program, przyjęliśmy założenie, że nasi klienci, fleet managerowie, pracują w określonym środowisku, uczestniczą w ciągłym procesie zarządzania flotą. Zarządzają kosztami, serwisem, paliwem, ryzykiem. Udostępniając narzędzie, jakim jest iFlota, chcieliśmy stać się częścią tego procesu. Od wielu lat na rynku funkcjonują rozwiązania digitalizujące różne obszary zarządzania flotą – od popularnego Excela po profesjonalne systemy zarządzania flotą. PZU dla biznesu korporacyjnego to nie tylko oferowanie ubezpieczeń, ale konkretne projekty i narzędzia służące do poprawy bezpieczeństwa w obszarach, które najbardziej tego wsparcia potrzebują. PZU iFlota idealnie wpisuje się w codzienne potrzeby fleet managera i pomaga mu efektywniej zarządzać flotą.

Konrad Owskiński – Dyrektor ds. Underwritingu Ubezpieczeń Komunikacyjnych: Obserwacje inżynierów zespołu zarządzania ryzykiem flotowym PZU wskazują, że we flotach, szczególnie tych mniejszych, jest potrzeba wiedzy na temat zarządzania ryzykiem i narzędzi dla fleet managerów. Stąd zrodził się pomysł, żeby przygotować narzędzie do codziennego zarządzania flotą; naprawami, przeglądami, paliwem, a także, by wykorzystać w tym



Konrad Owskiński (z prawej) – Dyrektor ds. Underwritingu Ubezpieczeń Komunikacyjnych i Piotr Ratajski – Kierownik Zespołu Rozwoju i Utrzymania Aplikacji Biznesowych.

narzędziu naszą wiedzę ubezpieczeniową z obszaru zarządzania ryzykiem. I tak w PZU iFlota powstał moduł ubezpieczeniowy, zawierający między innymi polisy i zgłoszone szkody. Dzięki takiej wiedzy, zawsze aktualnym danym o szkodach dostępnym na wyciągnięcie ręki, fleet managerowi łatwiej jest nimi zarządzać, poznać obszary i przyczyny ich powstawania.

Dla fleet managerów najważniejsze jest, a przynajmniej powinno być bezpieczeństwo i zarządzanie nim, a jednocześnie w tym obszarze występuje zaskakujący brak nowoczesnych rozwiązań wspierających flotowców, z czego to Pańów zdaniem może wynikać?

Konrad Owskiński: To prawda, dotychczas takich narzędzi nie było i to właśnie dlatego postanowiliśmy stworzyć program do zarządzania flotą, ale także ryzykiem i bezpieczeństwem. Obecnie iFlota jest jedynym programem łączącym w sobie te trzy obszary. Są oczywiście programy do zarządzania flotą, ale żaden z nich nie zawiera zintegrowanego modułu ubezpieczeniowego z takimi szczegółowymi danymi nt. szkód, ich przyczyn czy rodzajów. Jesteśmy firmą ubezpieczeniową i mamy bardzo dużą wiedzę na temat szkód, ryzyk i bezpieczeństwa. Poprzez program PZU iFlota chcemy się z klientami tą wiedzą podzielić. Dodatkowo to, co wyróżnia iFlotę to bardzo moc-

no rozbudowany moduł edukacyjny i prewencyjny. Z jednej strony dostarczamy fleet managerowi wiedzę o szkodach i ich przyczynach, z drugiej edukujemy, jak ich uniknąć i w których obszarach możliwa jest poprawa poziomu bezpieczeństwa.

Piotr Ratajski: Dodam, że moduł edukacyjny iFloty zbudowaliśmy holistycznie; składa się on z pigulek wiedzy, czyli bardzo praktycznych rozwiązań i porad skoncentrowanych na konkretnym zagadnieniu zaprezentowanych w przystępnej i skróconej formie, większych modułów e-learningowych, ale także rozbudowanych poradników dotyczących takich obszarów, jak polityka flotowa dla flot lekkich, ciężkich czy mieszanych.

Konrad Owsiański: Zależało nam na tym, żeby system iFlota był takim miejscem, gdzie fleet manager może znaleźć wszystko, co jest mu niezbędne do skutecznego zarządzania flotą.

Powiedzieli Panowie, że iFlota to kompleksowe narzędzie dla fleet managera, ale to także rozwiązanie ułatwiające współpracę z ubezpieczycielem, agentami, multiagentami czy brokerami? Stron, które mogą czerpać z niego korzyści, jest zdecydowanie więcej.

Konrad Owsiański: Bardzo często ubezpieczenie floty odbywa się za pośrednictwem agentów czy brokerów. Dlatego fleet manager może udostępnić swojemu brokerowi dostęp do systemu iFlota. W module Moje floty broker otrzymuje codzienny dostęp do informacji polisowych i szkodowych floty klienta nie tylko z ubezpieczenia AC, ale i OC. iFlota to także możliwość częstszych kontaktów brokerów z klientem i wspieranie go w temacie bezpieczeństwa floty i zarządzania ryzykiem ubezpieczeniowym floty. To wreszcie łatwy kontakt z opiekunem szkody w PZU. Pośrednicy są dla nas niezwykle istotni, ponieważ to oni kojarzą klienta z ubezpieczycielem, czyli z nami, dlatego też nie mogło w naszym rozwiązaniu zabraknąć modułu dla pośrednika.

Floty, w zależności od profilu firmy, dla której pracują, są bardzo zróżnicowane. Czy iFlota to program, który można personalizować?

Konrad Owsiański: Oczywiście, mamy bardzo wiele poziomów personalizacji.

Osoba pracująca z programem ma możliwość personalizacji menu, raportów i może je dowolnie układać oraz nimi zarządzać w taki sposób, aby otrzymywać w pierwszej kolejności te raporty, które są dla niej kluczowe. Może nawet wypełnić krótką ankietę, która pozwoli określić poziom bezpieczeństwa w jego flocie w porównaniu do podobnych firm. Niejako określi punkt wyjścia, wskaże obszary do poprawy i zaproponuje konkretne, spersonalizowane rozwiązania.

Piotr Ratajski: W przypadku większych firm jest potrzebna integracja systemowa i nasz partner technologiczny, firma Viva Drive umożliwia przeprowadzenie takiej integracji z różnymi systemami funkcjonującymi w firmie i na wielu poziomach, czy to z systemem księgowym czy telematycznym. Drugim obszarem personalizacji, o czym wspomniał Konrad, jest możliwość bardzo szybkiego wyboru typu raportów kosztowych, jakich potrzebujemy. Mamy na przykład wielu operatorów kart paliwowych, którzy raportują w różnych systemach, a dzięki integracji z systemem iFlota mamy możliwość wygenerowania jednego rodzaju raportu bez względu na to, z jakich kart paliwowych korzystamy. Bardzo duży nacisk kładziemy na to, aby środowisko pracy, jakim dla klienta jest program iFlota, było jak najbardziej przyjazne i zintegrowane z systemami, które są w danej organizacji.

Może zatem być tak, że program iFlota stanie się narzędziem integrującym inne programy? Stanie się takim swoistym hubem programów flotowych z głównym naciskiem położonym na kwestie bezpieczeństwa?

Konrad Owsiański: Bardzo nam na tym zależy i takie założenie nam przyświecało, żeby to narzędzie zaspokajało jeżeli nie wszystkie, to większość potrzeb osoby zarządzającej flotami. Trzy główne obszary: zarządzanie pojazdami, kosztami, kartami i kierowcami; zarządzanie ryzykiem i ubezpieczeniami oraz zarządzanie prewencją poprzez rozbudowany moduł edukacyjny. Dzięki bardzo prostemu procesowi wdrożenia i możliwościami integracyjnymi, PZU iFlota będzie sprawdzał się również świetnie w firmach, gdzie narzędzia do zarządzania flotą już są wdro-

żone – właśnie w obszarze prewencji i bezpieczeństwa oraz obsługi ubezpieczeń.

Wiele flot czeka transformacja z napędów spalinowych na elektryczne, czy program iFlota może być pomocny?

Konrad Owsiański: Z punktu widzenia ubezpieczeń wydawać by się mogło, że samochody spalinowe i elektryczne są do siebie zbliżone. Oferujemy, jako PZU, ubezpieczenia samochodów elektrycznych, infrastruktury do ich ładowania, czy chociażby kabli. Natomiast z punktu widzenia programu iFlota proponujemy doradztwo w zakresie przejścia na flotę elektryczną. Taki consulting oferuje nasz partner technologiczny firma Viva Drive.

Piotr Ratajski: Mimo tego, że program iFlota jest gotowy i kompletny, to cały czas pracujemy nad jego rozwojem właśnie pod kątem nowych trendów, takich jak elektromobilność. Pracujemy też nad tym, aby raporty kosztowe dostarczane np. przez serwisy czy emitentów kart paliwowych zaciągały się online. Wszystko po to, aby jak najbardziej uprościć pracę fleet managera. Obecnie wszelkie informacje o szkodach czy o polisach są zaciągane do systemu od razu. Tak naprawdę w momencie uzyskania dostępu, klient zyskuje wszelkie informacje dotyczące historii ubezpieczeniowej. Co jeszcze jest warte podkreślenia, to fakt, że dostęp do programu może mieć nie tylko fleet manager czy broker, ale też inne osoby z firmy klienta; dzięki temu tworzy się jedno środowisko, w którym pracuje cały zespół.

Powiedzieliście Panowie wiele o korzyściach dla fleet managerów, a jakie korzyści z programu iFlota ma PZU?

Konrad Owsiański: Te korzyści są bardzo znaczące. Przede wszystkim bardzo, ale to bardzo zależy nam na poprawie bezpieczeństwa i ograniczeniu szkodowości. Jesteśmy przekonani, że dzięki iFlocie poziom bezpieczeństwa naszych klientów będzie się podnosił, a dla nas jest to największy benefit. Program iFlota jest to rozwiązanie dla naszych klientów, nie dla PZU. Chcemy eliminować bariery wejścia, aby skorzystali z niego niemal wszyscy nasi klienci korporacyjni. Dla nas korzyścią są bezpieczniejsze floty ubezpieczone w PZU. ■