

«Ускорение процессов взаимодействия в части урегулирования автомобильных убытков при работе в коммуникационном проекте электронного согласования, налаженность взаимоотношений, положительный опыт».

План презентации

- Информация о компании «Авто-Дина»
- Работа Кузовного цеха компании ООО «Авто-Дина сервис»
- Коммуникации со страховыми компаниями
- Преимущества коммуникаций со страховыми компаниями

Выводы и комментарии.

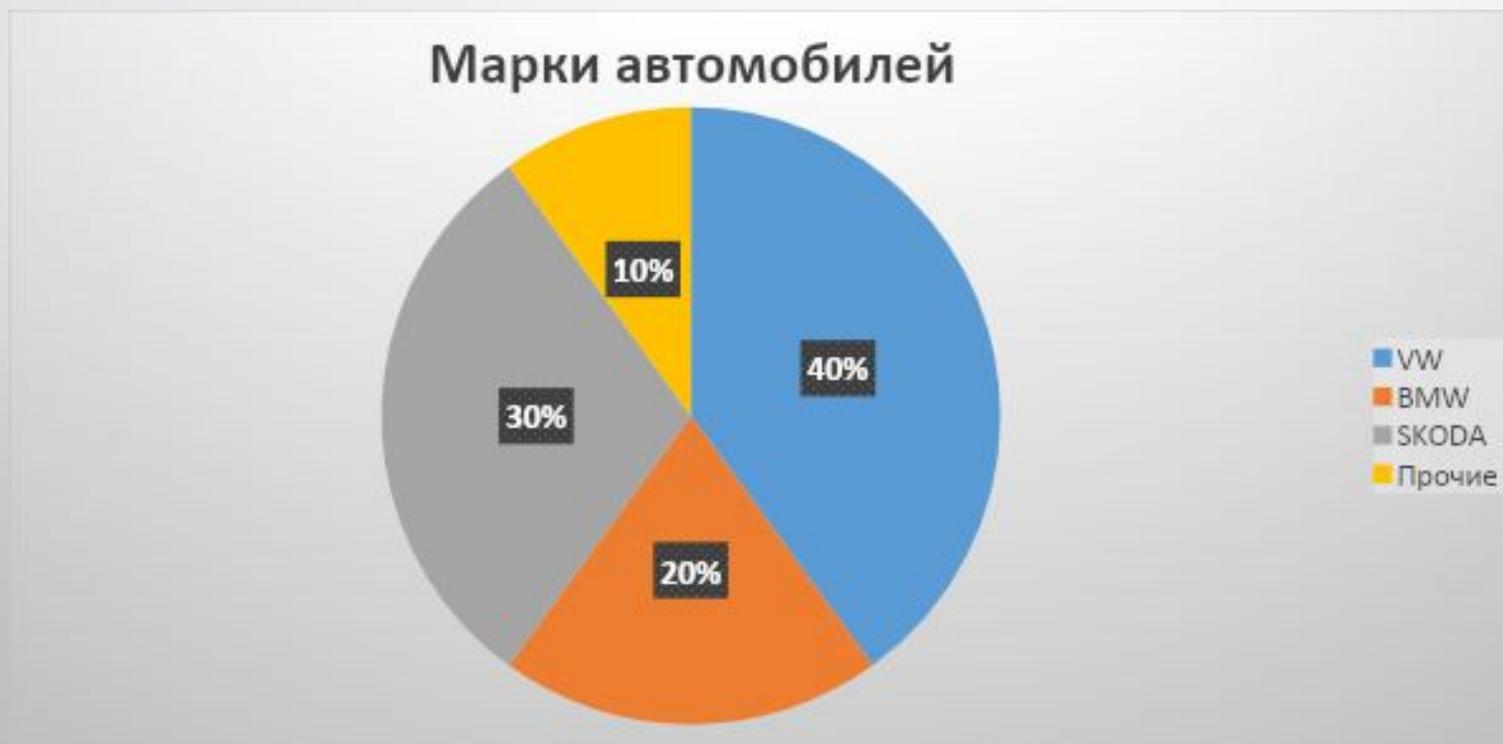
Компания «Авто-Дина» является официальным дилером марки Volkswagen

Сферы деятельности:

- Продажа автомобилей всего модельного ряда марки Volkswagen;
- Страхование и кредитование;
- Продажа запасных частей;
- Сервисное обслуживание автомобилей;
- Кузовной ремонт.

Кузовной цех компании «Авто-Дина»

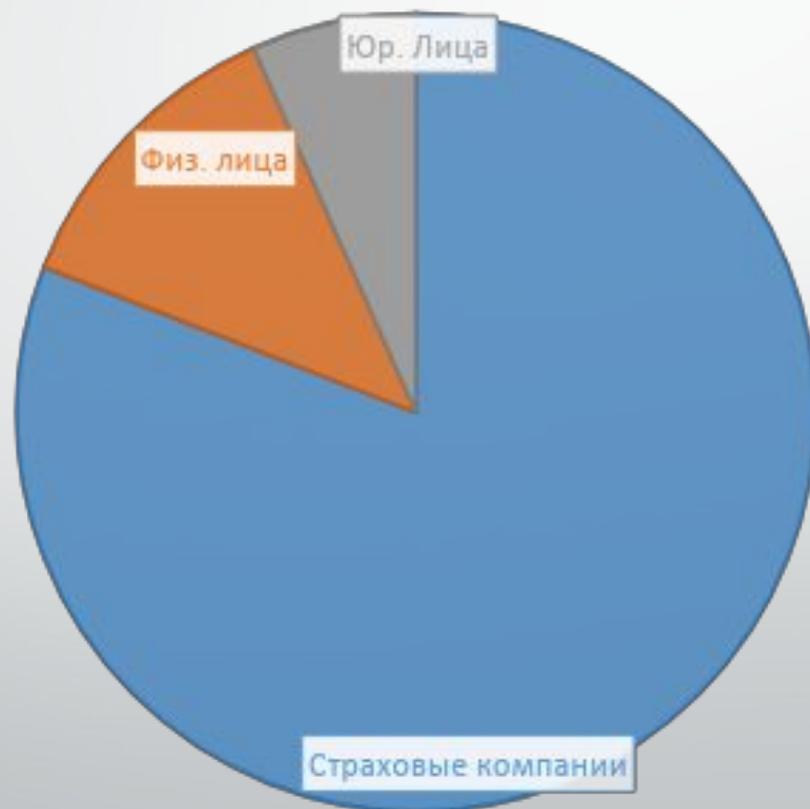
Центр кузовного ремонта компании «Авто-Дина» выполняет ремонт автомобилей как профильных марок Volkswagen, BMW, Skoda, так и любых других марок.



Кузовной цех компании «Авто-Дина»

Основными клиентами кузовного цеха являются страховые компании, но также физ. лица и юридические лица (организации).

Клиенты кузовного цеха



Кузовной цех компании «Авто-Дина»

Кузовной цех компании «Авто-Дина» работает с рядом крупных и известными страховыми компаниями.

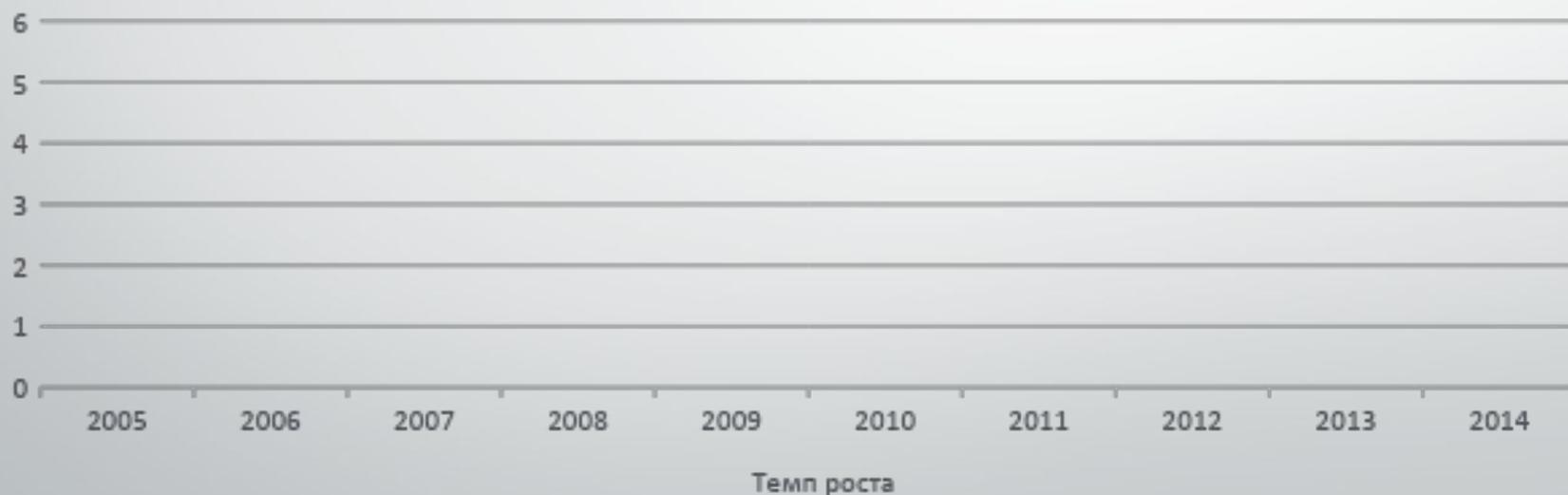
Доли загрузки цеха страховыми компаниями за 2014 год



Кузовной цех компании «Авто-Дина»

Наш кузовной цех был основан совместно с дилерским центром Volkswagen ООО «Авто-Дина» девять лет назад, а именно в 2005 году.

За все это время имеются стабильный темп роста, который планируется увеличивать с каждым годом.



Коммуникации со страховыми кампаниями

На данный момент налажены коммуникации по протоколу AudaPad Web с двумя страховыми компаниями: АльфаСтрахование и Ингосстрах.

На сегодняшний день в Холдинговой компании «Дина» работают два кузовных цеха: «Авто-Дина сервис», представителем которого являюсь я, а также «Дина-Мотрс сервис» цех марки Mazda.

Оба цеха являются активными пользователями продукта Auda web.



Коммуникации со страховыми кампаниями

В ближайшем будущем в планах ООО «Авто-Дина сервис» наладить коммуникации с компанией Ингосстрах, так как на сегодняшний день с данной компанией работает только кузовной цех «Дина-Мотрс сервис».

В дальнейшем хотелось бы наладить по такому же принципу работу со всеми страховыми компаниями, с которыми имеются договорные отношения.

Преимущества коммуникаций со страховыми компаниями

Основные преимущества коммуникаций при работе со страховыми компаниями:

- Быстрые сроки согласования (передача дела между партнерами происходит в режиме реального времени);
- Возможность передавать файлы большого размера и в большом количестве;
- Наличие «фаилообменника» позволяет создавать электронное дело клиента и просматривать всю текущую информацию по делу;
- Возможность работы по так называемому электронному направлению, что позволяет повысить лояльность клиентов за счет того, что лишний раз не нужно ездить в СК и передавать направление на бумажном носителе;
- Возможность составления расчета непосредственно в электронном деле, что позволяет понять эксперту полный объем кузовного ремонта при проверке данного дела;
- Возможность подгрузки и обновления действующих прайс-листов, а также сравнения их с рекомендованными по всей России;
- Возможность подгрузки сканированных платежных документов дает ускорение сроков урегулирования убытка а также оплаты счетов станциям;
- Наличие полной информации о движении дела помогает в решении конфликтных ситуациях при согласовании ремонта, основанных на человеческом факторе;

Создание электронного дела клиента дает возможность в урегулировании убытка непосредственно на СТО, что повысит лояльность клиента, а также сократит расходы страховой компании на содержании целого филиала

Выводы и комментарии.

В современном мире с каждым днем растет популярность страховых продуктов. Вместе с этим развивается и страхование автомобильного транспорта. Безусловно самой выгодной как для клиента так и для страховой компании формой выплаты страхового возмещения является ремонт на СТО дилера. Клиент в этом случае избавляет себя от решения вопросов по кузовному ремонту, а страховая компания, в этом случае, снижает для себя риски мошенничества при урегулировании дела.

Поэтому загрузка от страховых компаний растет с каждым днем. Разумеется, что процессы взаимодействия между партнерами также должна отвечать современным нормам и идти «в ногу со временем».

Налаживание процессов коммуникаций между станциями и страховыми компаниями позволят намного ускорить сроки согласования и ремонта автомобиля. Что в свою очередь ведет к повышению лояльности клиентов и увеличению прибыли. Данный процесс снизит до минимума спорные ситуации между партнерами, а возможность электронного документооборота приведет к отсутствию такого понятия как дебиторская задолженность.



Спасибо за внимание!

Беляев Виталий – ООО «Авто-Дина», г. Тюмень
belyaev_vitaliy@auto-dina.ru