



Dotacje na innowacje

Bydgoszcz, dnia 06.12.2013 r.

Zapytanie ofertowe na:

- 1. Zakup wartości niematerialnej i prawnej w postaci nowoczesnego systemu informatycznego B2B**
- 2. Zakup usługi szkoleniowej – szkolenia specjalistycznego dla 5 osób z obsługi systemu informatycznego typu B2B (4 dni x 8 godzin szkoleniowych = 32 godziny)**

Projekt współfinansowany ze środków Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego w ramach Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka

Tytuł projektu: Wdrożenie nowoczesnego systemu B2B zwiększającego efektywność współpracy pomiędzy PROFIN Ubezpieczenia i Fundusze Jacek Musidłowski a partnerami biznesowymi poprzez automatyzację wymiany danych i informacji

I. Zamawiający:

"Profin" Ubezpieczenia i Fundusze Jacek Musidłowski
ul. Opławiec 195, 85-469 Bydgoszcz
NIP: 9670335888
REGON: 093079160
tel./fax: (52) 349 33 77

II. Miejsce publikacji zapytania ofertowego:

Zapytanie ofertowe dostępne jest w publicznie dostępnym miejscu w siedzibie "Profin" Ubezpieczenia i Fundusze Jacek Musidłowski oraz na stronie internetowej firmy www.eprofin.pl

III. Przedmiot zamówienia:

1. Zakup wartości niematerialnej i prawnej w postaci nowoczesnego systemu informatycznego B2B

W ramach niniejszego projektu inwestycyjnego „PROFIN” planuje zakupić informatyczny system B2B, który będzie rozwiązaniem odpowiedzialnym za automatyzację procesów biznesowych poprzez wymianę informacji i dokumentów firmowych w postaci dokumentów elektronicznych (w tym zatwierdzonych bezpiecznym podpisem elektronicznym) pomiędzy firmą

Projekt współfinansowany ze środków Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego w ramach Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka



Dotacje na innowacje

„PROFIN” a jej partnerami biznesowymi. System ten firma zakupi w postaci Wartości Niematerialnej i Prawnej.

Głównym celem projektu, który wynika z aktualnych potrzeb firmy jest wdrożenie nowoczesnego systemu B2B zwiększającego efektywność współpracy pomiędzy „PROFIN” a partnerami biznesowymi poprzez automatyzację wymiany danych i informacji. Systemu B2B pozwoli na znaczące uproszczenie wymiany danych z partnerami, jak również umożliwi automatyzację i szybkie udostępnianie niezbędnych informacji jakie powstają w trakcie działalności operacyjnej.

W ramach systemu informatycznego zautomatyzowane mają zostać następujące procesy B2B:

- 1) Ewidencja i rozliczeń polis zrealizowanych przez partnerów biznesowych „PROFIN”.
- 2) Rozliczanie prowizji między „PROFIN” a instytucjami finansowymi (towarzystwa ubezpieczeniowe, banki).
- 3) Zarządzanie analizą przychodów i rentowności produktów i klientów;
- 4) Wsparcie i rozwój partnerów przez udostępnianie informacji o produktach przez Internet.

System B2B ma być rozwiązaniem o budowie modułowej, gdzie każdy moduł będzie dedykowany dla poszczególnych procesów, które będą usprawniały pracę w danym obszarze, zmieniając tym samym dotychczasowe metody pracy i wykorzystywane rozwiązania.

- 1) Ewidencja i rozliczeń polis zrealizowanych przez partnerów biznesowych „PROFIN”.

Moduł ma wspierać proces ewidencji i rozliczania polis, a jego głównym celem jest ewidencja danych surowych (transakcyjnych) i przetwarzanie do postaci zagregowanych danych rozliczeniowych. Ze względu na charakter przetwarzanych danych w ramach wsparcia tego procesu ma być użyty podpis elektroniczny do potwierdzania spójności dokumentów rozliczeniowych. Aby skutecznie wspierać wymienione procesy wdrożone moduły muszą posiadać następujące funkcje:

Moduł bazowy:

- Zarządzanie kontami użytkowników;
- Zarządzanie profilami partnerów;
- Zarządzanie wzorami dokumentów (umowy, oferty itp.);
- Zarządzanie bazą produktów finansowych;
 - Zarządzanie towarzystwami ubezpieczeniowymi,
 - Zarządzanie rodzajami polis,



Dotacje na innowacje

- Zarządzanie ryzykiem dla polis,
- Zarządzanie schematami ratalnymi (różne systemy rat wpływające na sposób rozliczenia polisy i prowizji),
- Zarządzanie warunkami cenowymi i prowizyjnymi dla różnych rodzajów polis, ryzyka i towarzystw

Moduł zarządzania relacją z agentami:

- Definiowanie umów i warunków współpracy;
- Zarządzanie warunkami naliczania prowizji dla różnych schematów prowizyjnych dla różnych kombinacji produktów, ryzyk, rat itp.:
 - Procent liniowy od obrotu,
 - Procent progowy od obrotu,
 - Procent zstępujący w czasie dla stałych klientów (preferowanie zdobywania nowych klientów),
 - Możliwość administracyjnego wprowadzania innych algorytmów,
 - Zarządzanie warunkami podziału wagowego prowizji na agentów, biuro, szefa biura itp.;
- Kontrola relacji z agentami:
 - Monitoring aktywności agentów,
 - Monitoring realizacji celów / umów.

Moduł ewidencji polis:

- Ewidencja wystawionych polis;
- Ewidencja ryzyka na polisie;
- Ewidencja rat w polisie;
- Naliczanie prowizji i premii dla każdej raty;
- Przypominanie o zakończeniu obowiązywania polisy;
- Przypominanie o terminach płatności.

Moduł rozliczania prowizji agentów:

- Cykliczne agregowanie wartości prowizji dla poszczególnych rat składek w zadanym okresie;
- Wystawianie dokumentów pro forma dla partnerów z wysokością prowizji do zapłaty;
- Dystrybucja informacji o wysokości należności prowizyjnych do partnerów;
- Monitorowanie przelewów i terminowości płatności prowizji;
- Przypomnienia o terminach płatności prowizji;
- Raportowanie podziału prowizji na premie dla agentów, biura itp., eksport danych na cele rozliczeń z pracownikami (naliczanie wynagrodzeń).

2) Rozliczanie prowizji między „PROFIN” a instytucjami finansowymi (towarzystwa ubezpieczeniowe, banki).

Systemu informatyczny typu B2B ma automatyzować proces rozliczeń prowizji między „PROFIN” a instytucjami finansowymi. Głównym celem jest przetwarzanie danych surowych (transakcyjnych) do postaci danych



Dotacje na innowacje

rozliczeniowych w formacie żądanym przez towarzystwo oraz śledzenie poprawności rozliczeń. Ze względu na charakter przetwarzanych danych w ramach wsparcia tego procesu ma zostać użyty podpis elektroniczny do potwierdzania spójności dokumentów rozliczeniowych. Aby skutecznie wspierać wymienione procesy wdrożone moduły muszą posiadać następujące funkcje:

Moduł zarządzania relacjami z instytucjami finansowymi:

- Generowanie raportów prowizji należnych za sprzedane ubezpieczenia za dany okres z podziałem na towarzystwa ubezpieczeniowe;
- Eksport raportów do plików z możliwością wysłania do agenta i towarzystwa (podpis elektroniczny) w formacie żądanym przez partnera;
- Monitorowanie płatności od towarzystw ubezpieczeniowych, kontrola i porównanie z wartościami naliczonych prowizji;
- Raportowanie opóźnień i niezgodności w rozliczeniach.

3) Zarządzanie analizą przychodów i rentowności produktów i klientów;

Następnym procesem, który ma zostać zautomatyzowany w ramach wdrożenia innowacyjnego systemu informatycznego typu B2B jest proces zarządczy analizy przychodów i rentowności produktów i klientów. W ramach wsparcia tego procesu proponowane jest wdrożenie systemu analiz finansowych klasy BI (Business Intelligence) umożliwiających agregowanie, prezentację, analizę i drążenie danych finansowych generowanych przez pozostałe kluczowe procesy operacyjne. Aby skutecznie wspierać wymienione procesy wdrożone moduły muszą posiadać następujące funkcje:

Moduł analiz finansowych:

- Analizowanie obrotów z partnerami z podziałem na produkty, ryzyka itp.;
- Analiza rentowności poszczególnych produktów;
- Analiza trendów czasowych w obrotach.

4) Wsparcie i rozwój partnerów przez udostępnianie informacji o produktach przez Internet.

W ramach wdrożenia innowacyjnego systemu informatycznego typu B2B zautomatyzowany ma zostać proces wsparcia i rozwoju partnerów przez udostępnienie informacji o produktach przez Internet. W ramach wsparcia tego procesu proponowane jest wdrożenie wewnętrznej bazy wiedzy rozwijanej przez pracowników „PROFIN” i innych partnerów merytorycznych z dostępem dla partnerów biznesowych (agencji itp.). Aby skutecznie wspierać wymienione procesy wdrożone moduły muszą posiadać następujące funkcje:

Moduł bazy wiedzy i Learningu:



Dotacje na innowacje

- Udostępnianie materiałów szkoleniowych w formie dokumentów dla wybranych partnerów;
- Osadzanie treści multimedialnych (podcast, wideo) w bazie wiedzy;
- Utrzymywanie bazy często zadawanych zapytań (FAQ), możliwość zadawania pytań;
- Możliwość komentowania/dyskusji nad materiałami;
- Możliwość elastycznego wyszukiwania treści w bazie wiedzy po tagach/etykietach, słowach kluczowych, kategoriach.

2. Zakup usługi szkoleniowej – szkolenia specjalistycznego dla 5 osób z obsługi systemu informatycznego typu B2B (4 dni x 8 godzin szkoleniowych = 32 godziny)

W celu nabycia umiejętności obsługi WNiP niezbędna będzie organizacja szkolenia specjalistycznego dla 5 pracowników firmy z obsługi zintegrowanego systemu informatycznego B2B. Specjalistyczne szkolenie pozwoli pracownikom firmy na swobodne użytkowanie nowego i zaawansowanego systemu informatycznego, co pozwoli na osiągnięcie zakładanych rezultatów projektu.

Szkolenie składać się ma z 4 pełnych dni szkoleniowych (4 x 8 godzin = 32 godz.). Zakres szkolenia obejmować ma wszystkie funkcjonalności systemu B2B. W szkoleniach brać będą udział wszyscy pracownicy obsługujący system (czyli 5 pracowników). Szkolenia zaplanowano w ostatnim miesiącu realizacji projektu, czyli w trakcie testowania systemu (aby zapoznać pracowników z tym zaawansowanym narzędziem) oraz zaraz po wdrożeniu systemu. Szkolenie specjalistyczne jest niezbędne do prawidłowej realizacji projektu, nie może zawierać elementów wiedzy ogólnej, musi być przygotowane przez firmę szkolącą jako szkolenie dedykowane dla potrzeb firmy "Profin" i nie może mieć zastosowania w pracy wykonywanej na rzecz innego przedsiębiorcy.

IV. Termin realizacji zamówienia:

Nieprzekraczalny termin realizacji usługi – **do 31.07.2014 r.**

V. Sposób przygotowania oferty:

1. Złożona oferta powinna zawierać:
 - Nazwę i adres oferenta;
 - Wartość oferty;
 - Termin ważności oferty;
2. Oferta powinna być sporządzona na Wzorce Formularza oferty cenowej (załącznik nr 1 do niniejszego zapytania ofertowego), być opatrzona pieczętką firmową, posiadać datę sporządzenia oraz powinna być podpisana przez oferenta.



Dotacje na innowacje

3. Oferta powinna być przesłana za pośrednictwem poczty, kuriera bądź odebrana osobiście przez kupującego.
4. Oferta złożona po terminie zostanie zwrócona do oferenta bez otwierania.

VI. Miejsce składania ofert:

1. Oferty należy składać w siedzibie "Profin" Ubezpieczenia i Fundusze Jacek Musidłowski, ul. Opławiec 195, 85-469 Bydgoszcz
2. Termin składania ofert upływa **7 dnia od ukazania się ogłoszenia, tj. 13.12.2013 r.**

VII. Wybór najkorzystniejszej oferty nastąpi w oparciu o następujące kryteria:

- a. Cena - 100 %

Sposób oceny ofert:

1. KC – kryterium ceny:
 - Cena minimalna – najniższa cena wśród rozpatrywanych ofert,
 - Cena oferty – cena w aktualnie analizowanej ofercie,
 - $KC = \text{Cena minimalna} / \text{Cena oferty} \times 100 \text{ pkt.}$

VIII. Osoba upoważniona do bezpośredniego kontaktowania się z oferentami:

- Jacek Musidłowski – Właściciel
- tel. (52) 349 33 77
- e-mail: biuroprofin@interia.pl

IX. Rozstrzygnięcie postępowania ofertowego

1. O wynikach postępowania jego uczestnicy zostaną poinformowani niezwłocznie po wyborze najkorzystniejszej oferty.
2. Zamawiający zawiadomi wykonawców, którzy złożyli oferty, o wyborze najkorzystniejszej oferty, podając nazwę i siedzibę wykonawcy, którego oferta została wybrana wraz z uzasadnieniem oraz nazwy i siedziby wykonawców, którzy złożyli oferty wraz z łączną punktacją z oceny oferty (uwzględniając punktację przyznaną ofertom w każdym kryterium oceny ofert i łączną punktacją).
3. Informacja o wyborze najkorzystniejszej oferty zostanie umieszczona również na stronie internetowej "Profin" Ubezpieczenia i Fundusze Jacek Musidłowski www.eprofin.pl

X. Załączniki:

1. Wzór Formularza oferty cenowej



Dotacje na innowacje

Wzór Formularza oferty cenowej

Wykonawca:

.....
.....
.....

Zamawiający:

"Profin" Ubezpieczenia i Fundusze
Jacek Musidłowski
ul. Opławiec 195
85-469 Bydgoszcz

Nawiązując do zapytania ofertowego z dnia 06.12.2013 niniejszym składam ofertę na:

1. Dostawę i wdrożenie wartości niematerialnej i prawnej w postaci nowoczesnego systemu informatycznego B2B
2. Wykonanie usługi szkoleniowej – szkolenia specjalistycznego dla 5 osób z obsługi systemu informatycznego typu B2B (4 dni x 8 godzin szkoleniowych = 32 godziny)

| Nazwa zadania | Wartość netto oferty (w PLN) | Wartość brutto oferty (w PLN) | Termin realizacji usługi |
|--|------------------------------|-------------------------------|--------------------------|
| 1. Dostawa i wdrożenie wartości niematerialnej i prawnej w postaci nowoczesnego systemu informatycznego B2B | | | do 31.07.2014 |
| 2. Wykonanie usługi szkoleniowej – szkolenia specjalistycznego dla 5 osób z obsługi systemu informatycznego typu B2B (4 dni x 8 godzin szkoleniowych = 32 godziny) | | | |
| Razem | | | |

1. Oświadczamy, że podana w ofercie stawka podatku od towarów i usług VAT jest zgodna z przepisami Ustawy z 11 marca 2004r. o podatku od towarów i usług (Dz. U. Nr 54 poz. 353 z 2004r.).
2. Cena podana w ofercie obejmuje wszelkie koszty związane z powyższym zamówieniem.
3. Wykonawca oświadcza, że jest / nie jest* płatnikiem podatku VAT. (* niepotrzebne skreślić)
4. W przypadku wygrania zamówienia, Wykonawca zobowiązuje się do podpisania umowy w terminie i miejscu wyznaczonym przez Zamawiającego.
5. Wykonawca oświadcza, że nie zalega z opłacaniem podatków, opłat oraz składek na ubezpieczenie zdrowotne lub społeczne lub, że uzyskał zgodę na zwolnienie, odroczenie lub rozłożenie na raty zaległych płatności.
6. Wykonawca wyraża zgodę na przeprowadzenie wszelkich badań mających na celu sprawdzenie oświadczeń, dokumentów i przedłożonych informacji oraz wyjaśnień finansowych i technicznych, przez Zamawiającego lub jego upoważnionych przedstawicieli.
7. Do kontaktów z Zamawiającym w czasie trwania postępowania o udzielenie zamówienia wyznaczamy (**imię i nazwisko**)
8. Oświadczamy, że jesteśmy związani naszą ofertą przez 30 dni. Bieg terminu rozpoczyna się wraz z upływem terminu składania ofert.

Dnia

.....
(pieczęć i podpis Wykonawcy)