

Rozdiely Agentúrnej a MLM verzie

Hlavný rozdiel medzi MLM verziou informačného systému ICM2 (ďalej len MLM) a agentúrnou verziou je, že MLM verzia rozpočítava provízie na základe jednotiek. Z tohto základného rozdielu však vyplýva viacero odlišností.

- a) Body a provízie - V MLM verzii sa napríklad pri každom produkte nastavujú aj vzorce na výpočet jednotiek (či už brutto jednotiek – získaných pri zaevidovaní zmluvy, alebo netto jednotiek – ktoré sa vyplácajú po prijatí provízie od partnera), ktoré v agentúrnej verzii vôbec nie sú. Pri agentúrnej verzii sa tiež provízie vyplácajú „zásluhovo“, pričom v MLM je možné nastaviť napr. aj področné vyplácanie provízie ak príde zročená, pozdržanie vyplatenia „vysokej“ provízie a podobne.
- b) Provízie a stornofond – vo väčšine MLM verzii je prítomný aj stornofond (rezerva na riziko), ktorá vzniká zadržaním určitej časti provízie pre prípad budúceho storna. Spôsob zadržovania týchto provízií, ich použitie v prípade došlého storna, následné rozpustenie ako aj prípadne operácie so stornofondom po odchode poradcu sú však nastavované individuálne podľa požiadaviek zákazníka.
- c) Pozície a povyšovanie - V klasickom agentúrnom systéme tiež neexistujú pozície (v pravom slova zmysle), pričom v MLM verzii sú základom fungovania tohto systému. Na to nadväzuje aj modul povyšovania – t.j. v MLM verzii systém vyhodnocuje, či poradcovia splnili podmienky na získanie vyššej pozície, alebo či nespĺnili podmienky na udržanie sa na pozícií. Frekvencia tohto vyhodnocovania a rovnako aj spôsob povyšovania (plne automatizované – bez zásahu používateľa alebo poloautomatizované – kde systém navrhne zmeny pozícií a používateľ ich potvrdzuje) je vecou nastavenia.
- d) Prístupové práva - V MLM verzii je na pozície naviazaný aj systém prístupových práv do systému pre poradcov – poradcovia sa prihlásia do systému a práva sú im pridelené na základe ich aktuálnej pozície a tiež sú automaticky obmedzené práva pre prihlasujúcich sa poradcov tak, aby každý poradca videl iba seba a svojich podriadených. Samotné práva pre jednotlivé pozície je možné nastavovať v informačnom systéme.
- e) Zostavy a výstupy zo systému – v agentúrnej verzii sú zostavy hotové a zmeny v ich fungovaní alebo vzhľade sú skôr výnimočné. Pri MLM verzii je to presne opačne. Každá spoločnosť má zostavu zobrazujúcu produkciu poradcov za určité obdobie, no ich obsah aj vzhľad sa veľmi líši (niektoré firmy odlišujú netto a storno jednotky, niektoré zobrazujú percento prežitia zmlúv, niektoré uplatňujú „klauzulu“ pri štruktúrálnej jednotkách, iné zase zobrazujú počet nových poradcov v štruktúre a podobne). Rovnako je to aj s výkazom provízií. Aj tu platí, že firmy chcú zobrazovať rôzne údaje a väčšinou majú konkrétnu predstavu o tom, ako by samotné výstupy mali vyzeráť. Rovnako tak väčšina spoločností má aj špecifické požiadavky – rôzne súťaže (opäť každá firma má odlišné podmienky a kritériá), zostavy na kontrolu plnenia plánov, zostavy pre účtovníkov (pohyby na stornofondoch, dlhy poradcov), moduly na presuny zmlúv vypovedaných poradcov a podobne.

Prakticky každá nasadená verzia MLM systému je jedinečná, preto nie je MLM verzia dostupná ako hotový produkt, ale pred vypracovaním konkrétnej ponuky sa snažíme získať informácie o tom, ako plánuje spoločnosť fungovať (na čo je zvyknutá) a až na základe týchto informácií vypracujeme ponuku „na mieru“.

Základná verzia každého MLM systému obsahuje moduly na:

- Evidenciu partnerov, produktov, políčok produktov a výpočtov jednotiek
- Evidenciu kariérneho plánu (pozícií), poradcov v štruktúre a ich povyšovanie
- Evidenciu zmlúv, klientov, import provízných listov a nastavovanie typov importov, párovanie prijatých provízií
- Evidencia provízií, extra
- Modul uzávierky (rozpočítanie provízií) a jej potvrdenia alebo vrátenia
- Zostavy: prehľad produkcie – ranklist, prehľad štruktúry poradcov, výplaty (prehľad vyplatených provízií), povyšovanie, prevodný príkaz (bez exportu do internet bankingu)
- Evidenciu prístupových práv do systému, nápovedy

Sú to vlastne základné evidencie + 4 zostavy (ranklist (čiže zostava produkcie) – zobrazujúca koľko zmlúv a koľko jednotiek získal ktorý poradca za vybrané obdobie (zvyčajne mesiac), výplaty, povyšovanie, prevodný príkaz) + moduly na generovanie uzávierky + administratívne moduly (správa používateľov, nápovedy).

Ďalšie funkčné moduly sú napr. (všetky ich z pochopiteľných dôvodov neuvádzame):

- Zostava stornofondov
- Zostava vyhodnotenia súťaží
- Zostava zobrazujúca meniny a narodeniny klientov a(lebo) poradcov
- Modul Kalendár (na firemné akcie a(lebo) ako osobný pripomienkovač)
- Zostava výročné zmluvy (prípadne pri hypotékach môžu byť zmluvy majúce fixáciu)
- Import nezaplatených zmlúv (zmlúv s omeškanou platbou) – a následné rozposlanie poradcom
- Rôzne štatistické zostavy (prípadne aj s grafmi)
- Modul email (na prístup k webmailu priamo v systéme ICM2)
- Modul generovania rôznych osvedčení (napr. pri postupe do ďalšej pozície, pri absolvovaní školenia)
- Modul na vymáhanie dlžných čiastok poradcov (posielanie výziev na vrátenie stornovaných provízií)
- Modul na zadávanie splátkových kalendárov poradcov
- Modul na evidovanie zapožičaného majetku (notebooky, mobily, projektory)
- Modul na upozorňovanie na vykonanie skúšok v jednotlivých podregistroch NBS

Prakticky základná verzia obsluhuje všetky základné procesy, ktoré sú v MLM spoločnosti, nakoľko umožňuje: zaevidovať poradcov, nahodiť zmluvy, naimportovať provízie, rozpočítať provízie medzi poradcov, poskytuje prehľad o produkcií poradcov, povyšuje poradcov a generuje provízne výkazy (výplaty), prevodný príkaz. Poskytuje tiež možnosť, aby sa poradcovia prihlasovali do informačného systému a pracovali so zostavami, na ktoré majú pridelené právo.

=====

Agentúrna a MLM verzia sa snažia reflektovať rôzne (odlišné) procesy, preto je vhodnejšie navrhnuť nasadenie konkrétnej verzie až po analýze spoločnosti a jej procesov.